

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO**  
**FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE**  
**DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**RAFAEL FELIPE SILVA CARDOSO**

**Incentivo fiscal e alavancagem operacional: um estudo de caso sobre a desoneração da  
folha de pagamento em uma empresa *start-up***

**SÃO PAULO**

**2016**

Prof. Dr. Marco Antonio Zago  
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Adalberto Américo Fischmann  
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima  
Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Andson Braga de Aguiar  
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade

**RAFAEL FELIPE SILVA CARDOSO**

**Incentivo fiscal e alavancagem operacional: um estudo de caso sobre a desoneração da  
folha de pagamento em uma empresa *start-up***

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade do Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências.

**Orientador: Prof. Dr. Valmor Slomski**

Versão Corrigida

(versão original disponível na Biblioteca da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade)

**SÃO PAULO**

**2016**

Autorizo a reprodução e a divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

## FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Cardoso, Rafael Felipe Silva

Incentivo fiscal e alavancagem operacional: um estudo de caso sobre a desoneração da folha de pagamento em uma empresa start-up / Rafael Felipe Silva Cardoso. – São Paulo, 2016.

100 p.

Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, 2016.

Orientador: Valmor Slomski.

1. Incentivo fiscal 2. Desoneração da folha de pagamento  
3. Grau de alavancagem operacional 4. Ponto de equilíbrio  
5. Empresa start-up I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 336.2

Nome: Rafael Felipe Silva Cardoso

Título: Incentivo fiscal e alavancagem operacional: um estudo de caso sobre a desoneração da folha de pagamento em uma empresa *start-up*

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade do Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências.

Aprovado em:

Banca Examinadora

Prof. Dr. \_\_\_\_\_

Instituição: \_\_\_\_\_ Assinatura: \_\_\_\_\_

Prof. Dr. \_\_\_\_\_

Instituição: \_\_\_\_\_ Assinatura: \_\_\_\_\_

Prof. Dr. \_\_\_\_\_

Instituição: \_\_\_\_\_ Assinatura: \_\_\_\_\_



À Ana Karina, pelo exemplo de luta e superação!

Aos meus professores e amigos!





## AGRADECIMENTOS

Para que um trabalho não seja apenas doloroso e sacrificante, devemos amar o que fazemos acima de tudo. Desta forma, a conclusão desse trabalho só foi possível por causa do amor pela ciência e contabilidade. O caminho para chegar até aqui foi árduo, mas o final só vale a pena quando aproveitamos o caminho percorrido, por isso posso dizer que aproveitei cada minuto antes de chegar no final dessa jornada. Isso só foi possível graças à ajuda de pessoas muito importantes, em especial agradeço a Dra. Maria Alejandra e a Dra. Maria Fernanda por toda a ajuda, carinho e confiança!

Agradeço também ao meu orientador Prof. Dr. Valmor Slomski por toda a confiança depositada. E, ao Prof. Dr. Carlos Alberto Pereira por todas as sugestões e orientação.

Agradeço a todos os professores do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis por dividir um pouco desse amor pela ciência, além é claro, dos conhecimentos e pela contribuição na aprendizagem.

Agradeço a todos os funcionários do Programa que sempre foram muito solícitos em todas as demandas, mesmo que de última hora.

Agradeço aos professores Dr. Arthur Ridolfo, Dr. Henrique Formigoni e Dr. Gustavo Vettori pelas valiosas contribuições na banca de qualificação, sendo que o término deste trabalho só foi possível por causa disso.

Agradeço a todos do meu trabalho, que sempre compreenderam a minha ausência e ajudaram muito na conclusão desse trabalho, em especial ao João Correia e Dennis Wang!

Agradeço a todos os amigos e parceiros que fizeram que esses dois anos fossem muito mais prazerosos, em especial ao Marcus Satto e a Alba Valéria.

Enfim, agradeço a todos que participaram de alguma forma desta jornada e tornaram a conclusão deste trabalho possível.



**“Nossa maior fraqueza está em desistir.  
O caminho mais certo de vencer é tentar mais uma vez”  
Thomas Edison**



## RESUMO

Cardoso, R. F. S. (2016). **Incentivo fiscal e alavancagem operacional: um estudo de caso sobre a desoneração da folha de pagamento em uma empresa *start-up***. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Os incentivos fiscais concedidos pelos entes públicos às empresas nacionais suscitam cada vez mais o interesse de estudos aprofundados em relação a seu impacto dentro das organizações. Esta pesquisa tem como objetivo analisar os efeitos dos incentivos fiscais, especificamente, da desoneração da folha de pagamento instituída pelo Plano Brasil Maior do Governo Federal em 2011, no grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up* brasileira. A pesquisa foi realizada através de um estudo de caso em uma empresa *start-up* atuante no Brasil no setor de tecnologia desde 2011. As análises do estudo de caso confirmaram que há uma relação direta entre a desoneração da folha de pagamento e o grau de alavancagem operacional de uma empresa. A interpretação dos dados sugere que para uma melhor eficiência dos incentivos fiscais, estes devem alterar o comportamento dos custos e despesas fixas para variáveis, diminuindo assim a exposição ao risco operacional da empresa.

**Palavras-chave:** Incentivos fiscais, desoneração da folha de pagamento, grau de alavancagem operacional, ponto de equilíbrio, empresa *start-up*.

## ABSTRACT

Cardoso, R. F. S. (2016). **Tax incentives and operating leverage: a case study of the payroll tax exemption in a start-up company.** Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Tax incentives granted by public entities to domestic companies tend to raise more interest of extensive studies in relation to its impact within organizations. This research aims to analyze the effects of tax incentives, specifically, the payroll tax exemption established by the “Plano Brasil Maior” of the Brazilian Federal Government in 2011, on the degree of operating leverage of a Brazilian start-up company. The research was conducted through a case study of a start-up company operating in Brazil in the technology sector since 2011. The analysis of the case study confirmed that there is a direct relation between the payroll tax exemptions and the degree of operating leverage of a company. The interpretation of the case suggests that, for a more efficiency of the tax incentives, the incentive must directly modify the fixed and variable costs and therefore reducing the company’s exposure to operational risk.

**Keywords:** tax incentives, payroll tax exemption, degree of operating leverage, breakeven point, start-up company.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Natureza fiscal, extrafiscal e parafiscal dos tributos.....	18
Figura 2 - Ponto de equilíbrio da empresa.....	24
Figura 3 - Representação gráfica do conceito de custo fixo.....	48
Figura 4 - Representação gráfica dos custos fixos comumente apresentada.....	48
Figura 5 - Representação gráfica dos custos variáveis comumente apresentada .....	49
Figura 6 – Representação gráfica do conceito de custo variável.....	50
Figura 7 – Fluxo teórico do comportamento de um incentivo fiscal.....	88

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Carga tributária sobre o PIB, 1992-2014, em % .....	19
Gráfico 2 - Principais setores desonerados - 2012 a 2014 .....	37
Gráfico 3 - Comparação da contribuição patronal antes e após a desoneração da folha de pagamento da Empresa A .....	73
Gráfico 4 - Comparação do GAO com e sem a desoneração da folha de pagamento .....	77
Gráfico 5 - Comparação do GAO em todos os cenários .....	79
Gráfico 6 - Comparação do PEC com e sem desoneração da folha de pagamento - valores em R\$/Mil .....	82



## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Estimativa em R\$/milhões da renúncia da desoneração da folha de pagamento – Ano 2014 .....	27
Tabela 2 - As alíquotas dos setores beneficiados pela desoneração da folha de pagamento ...	38
Tabela 3 - Contribuição vigente dos segurados empregados, empregado doméstico e trabalhador avulso, para pagamento de remuneração a partir de 1 de janeiro de 2015.....	40
Tabela 4 - Valor das alíquotas vigentes do IRRF .....	41
Tabela 5 - Contribuição previdenciária patronal .....	42
Tabela 6 - Análise do impacto da desoneração da folha de pagamento nas empresas X, Y, Z	46
Tabela 7 - Cálculo do GAO da empresa X.....	53
Tabela 8 - Cálculo do GAO nos cenários com redução dos custos e despesas variáveis.....	54
Tabela 9 - Comparação entre o GAO (1) e GAO (2) .....	54
Tabela 10 - Cálculo do GAO nos cenários com redução dos custos e despesas fixas .....	55
Tabela 11 - Comparação entre o GAO (1) e GAO (3) .....	55
Tabela 12 - Comparação entre Var (1) e Var (2).....	56
Tabela 13 - Informações referentes a desoneração da folha de pagamento da Empresa A.....	71
Tabela 14 - Comparação da contribuição patronal antes e após a desoneração da folha de pagamento da Empresa A .....	73
Tabela 15 - Informações financeiras da Empresa A.....	74
Tabela 16 - Cálculo do GAO.....	75
Tabela 17 - Informações Financeiras sem a desoneração da folha de pagamento .....	75
Tabela 18 - Cálculo do GAO sem a desoneração da folha de pagamento.....	76
Tabela 19 - Comparação do GAO com e sem a desoneração da folha de pagamento .....	76
Tabela 20 - Informações financeiras sem a desoneração da folha de pagamento - Modelo de substituição .....	77
Tabela 21 - Cálculo do GAO sem a desoneração da folha de pagamento - Modelo de substituição .....	78
Tabela 22 - Comparação do GAO com e sem a desoneração da folha de pagamento em todos os cenários .....	78
Tabela 23 - Cálculo do ponto de equilíbrio monetário.....	80
Tabela 24 - Cálculo do ponto de equilíbrio sem a desoneração da folha de pagamento.....	80

Tabela 25 - Comparação do ponto de equilíbrio com e sem a desoneração da folha de pagamento .....	81
Tabela 26 - Quantidade de funcionários da Empresa A no período de setembro de 2014 a agosto de 2015 .....	83

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Situações relevantes para diferentes métodos de pesquisa.....	63
Quadro 2 - Táticas de estudo de caso para quatro testes de projetos.....	64

## LISTA DE ABREVIATURAS

CLP – Consolidação da Legislação Previdenciária  
CLT – Consolidação das Leis do Trabalho  
CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis  
CPP – Contribuição Previdenciária Patronal  
CPRB – Contribuição Previdenciária sobre a Receita Bruta  
CTN – Código Tributário Nacional  
DVA – Demonstração do Valor Adicionado  
FAP – Fator Acidentário de Prevenção  
FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço  
GAO – Grau de Alavancagem Operacional  
IBPT – Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação  
ICMS – Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação  
INCRA – Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária  
INSS – Instituto Nacional do Seguro Social  
IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados  
IPVA – Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores  
IR – Imposto de Renda  
IRRF – Imposto de Renda Retido na Fonte  
ISS – Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza  
LAJIR – Lucro Antes dos Juros e Imposto de Renda  
LRF – Lei de Responsabilidade Fiscal  
MC – Margem de Contribuição  
MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior  
PEC – Ponto de Equilíbrio Contábil  
PIB – Produto Interno Bruto  
RAT – Riscos de Ambientais de Trabalho  
RPS – Regulamento da Previdência Social  
SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial  
SESC – Serviço Social do Comércio  
SESI – Serviço Social da Indústria

## SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO .....	17
1.1	Contextualização do tema .....	17
1.2	Questão de pesquisa e objetivo .....	25
1.3	Hipóteses de pesquisa .....	26
1.4	Justificativa e relevância .....	26
1.5	Contribuições da pesquisa.....	29
1.6	Estrutura do trabalho.....	30
2	REFERENCIAL TEÓRICO .....	31
2.1	Incentivos fiscais.....	31
2.2	Desoneração da folha de pagamento .....	36
2.2.1	Folha de pagamento.....	39
2.2.2	Contribuição previdenciária sobre a folha de pagamento .....	41
2.2.3	Receita Bruta: Conceito e cálculo .....	43
2.2.4	Efeitos da desoneração da folha de pagamento na estrutura de custos das empresas .....	45
2.3	Estrutura de custos .....	46
2.3.1	Custos e despesas fixas.....	47
2.3.2	Custos e despesas variáveis .....	48
2.4	Alavancagem Operacional e GAO.....	50
2.4.1	Impacto da alteração da estrutura de custos no GAO.....	53
2.5	Ponto de Equilíbrio Contábil – (PEC) .....	56
2.6	Evidências Empíricas.....	57
3	METODOLOGIA DE PESQUISA .....	61
3.1	Tipo e método de pesquisa.....	61
3.2	Método de pesquisa: estudo de caso .....	63
3.3	Protocolo para a realização do estudo de caso.....	65
3.3.1	Definição dos procedimentos da coleta da evidência do estudo de caso.....	66
3.3.2	Fonte de dados .....	67
3.3.3	Análise de dados e elaboração do relatório .....	67
4	O ESTUDO DE CASO .....	69
4.1	Apresentação da empresa.....	69

4.2	Características da amostra estudada .....	70
4.2.1	Contribuição patronal com a desoneração da folha de pagamento .....	71
4.2.2	Cálculo do GAO.....	74
4.2.3	Cálculo do ponto de equilíbrio contábil.....	79
5	DISCUSSÃO DOS RESULTADOS .....	83
5.1.1	Análise do impacto da desoneração da folha de pagamento.....	83
5.1.2	Análise do impacto da desoneração da folha de pagamento no GAO e no PEC84	
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	87
7	REFERÊNCIAS .....	91

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 Contextualização do tema

O sistema tributário brasileiro, além de complexo, apresenta uma elevada carga tributária e sofre alterações constantes em sua legislação. Com o intuito de diminuir as dificuldades encontradas pelas empresas brasileiras e para atrair novos investimentos, o Governo brasileiro vem fazendo uso de um de seus instrumentos de política pública, os incentivos fiscais, com o objetivo de tornar a indústria mais competitiva, bem como estimular o desenvolvimento de setores da economia e determinadas regiões do país. A referida renúncia fiscal está relacionada a uma redução parcial ou completa dos tributos devidos pelas organizações ao Governo.

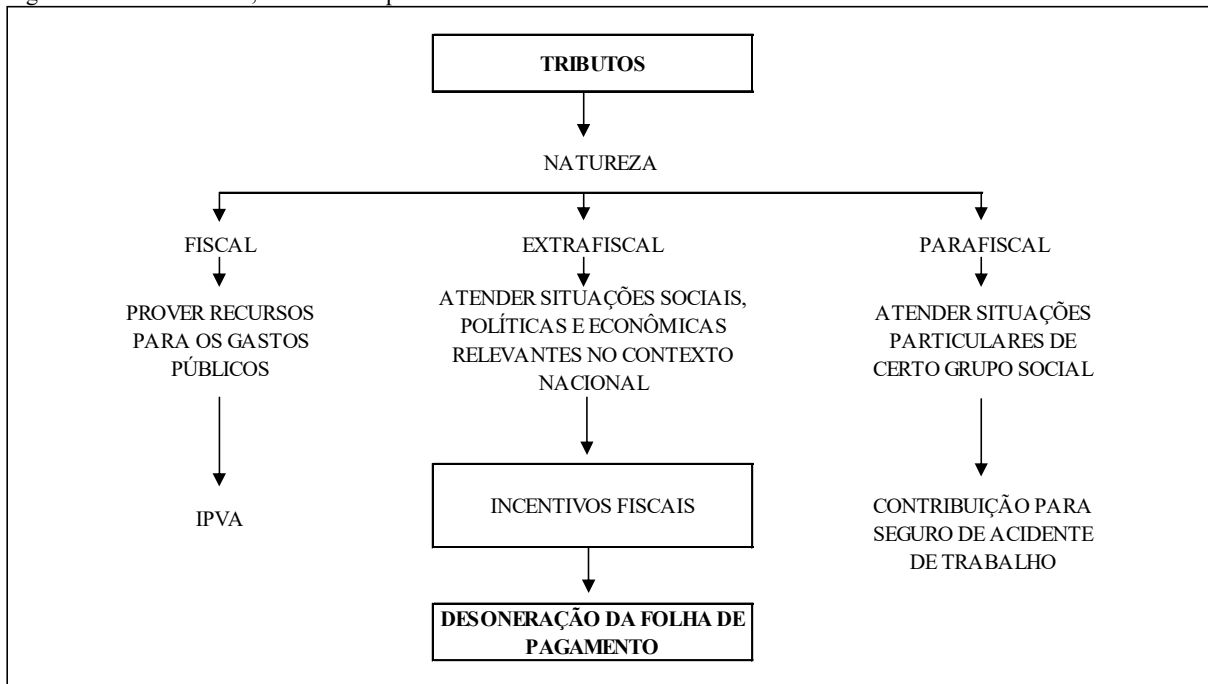
Primeiramente, para um melhor entendimento dos incentivos fiscais é de suma importância a compreensão do conceito jurídico dado aos tributos. Segundo o Código Tributário Nacional (CTN ou Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966), em seu artigo 3º:

Art. 3º. Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.

Os tributos podem ser classificados de três formas: impostos, taxas e contribuições. Os impostos são tributos não vinculados, ou seja, as receitas advindas de sua arrecadação não possuem destinação vinculada a nenhum gasto específico, enquanto as taxas e contribuições são tributos cujas receitas são vinculadas a determinadas destinações.

No que tange a natureza dos tributos, estes podem ainda ser classificados entre: fiscal, extrafiscal e parafiscal. A Figura 1 abaixo sintetiza de forma ilustrativa a classificação dos tributos, quanto à sua natureza.

Figura 1 - Natureza fiscal, extrafiscal e parafiscal dos tributos

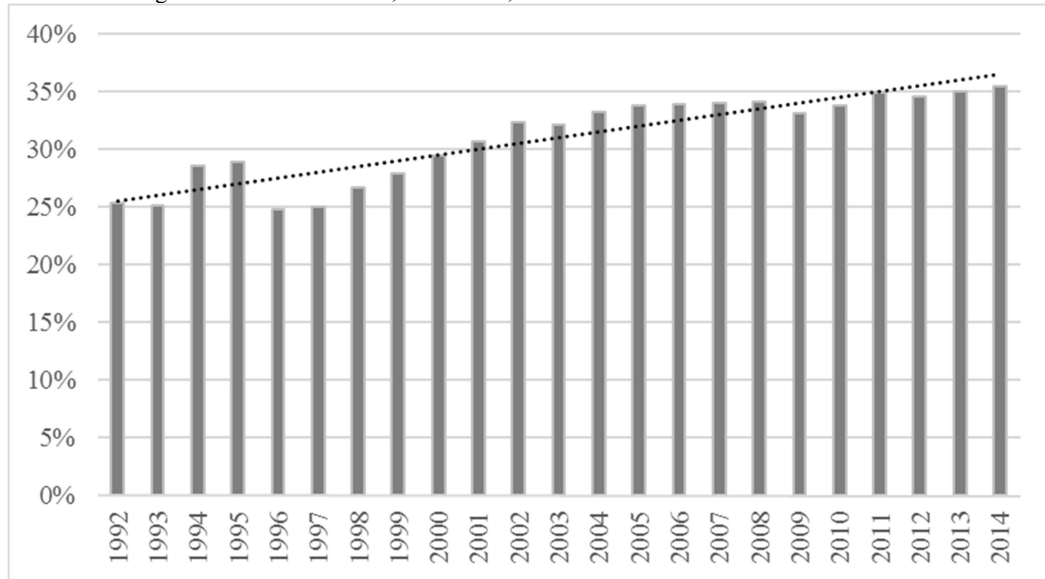


Fonte: Adaptado de Formigoni (2008, p. 12)

Outro conceito importante é o termo “carga tributária”, que se caracteriza pelo montante de tributos efetivamente ingressados aos cofres públicos, com o objetivo de financiar as atividades da Administração Pública. A apuração da carga tributária se dá pelo quociente da receita tributária total e o valor do Produto Interno Bruto (PIB) do país. Segundo a Receita Federal do Brasil, para o cálculo da mesma, mensura-se o fluxo de recursos financeiros direcionado da sociedade para o Estado que apresente características econômicas de tributo, independentemente de sua denominação ou natureza jurídica. Nesse sentido, considera-se para o cálculo da carga tributária os pagamentos compulsórios (definidos por Lei) realizados por pessoas físicas e/ou jurídicas, inclusive as de direito público, para o Estado, excluindo-se aqueles que configurem sanção, penalidade ou outros acréscimos legais. O Gráfico 1 apresenta o percentual crescente da carga tributária no Brasil em relação ao PIB no período de 1992 a 2014.



Gráfico 1 - Carga tributária sobre o PIB, 1992-2014, em %



Fonte: IBPT (2015)

Tendo o conceito de tributos e carga tributária bem alinhados, ressalta-se que os incentivos fiscais assumem um papel importante para as organizações privadas e para os Governos, sejam eles o Município, Estado ou União. Os incentivos fiscais visam, por sua vez, estimular determinadas regiões geográficas ou segmentos da economia por meio da renúncia fiscal do Governo, que aceita diminuir sua receita tributária em prol do benefício comum.

De acordo com Formigoni (2008),

Os incentivos fiscais estão diretamente relacionados aos tributos, que são arrecadados pelo Estado e servem de fonte de financiamento para as atividades constitucionais por ele desenvolvidas em benefício da população no âmbito da saúde, educação, segurança, habitação, transporte e outros. (p.9)

Nesse sentido, tem-se que os incentivos fiscais buscam fomentar a economia através da redução dos impostos pagos pelas empresas, e com isso, estimular o desenvolvimento de determinados setores da economia. Segundo Pisani (2008) os incentivos fiscais podem funcionar muito bem em países emergentes devido a atração de novos investimentos e por compensar outros fatores negativos que estes países possuem, entretanto, a referida renúncia fiscal pode custar caro para o país concedente, caso o fluxo de entrada de investimento seja menor do que o valor renunciado, e também, caso a transparência não seja prioridade, uma vez que, pode levar ao aumento significativo da corrupção.

Além disso, cabe mencionar que atualmente a renúncia fiscal pode ser entendida como uma forma de ocultar o problema da elevada carga tributária no país. Inclusive, com o aumento das concessões de incentivos fiscais na última década no Brasil, o Governo Federal apresenta dificuldades para fechar as contas públicas, conforme noticiado pelo jornal Folha de São Paulo. Em tempos de crise econômica, há uma redução significativa na arrecadação tributária do Governo intrínseca à própria crise e enfraquecimento econômico, sendo esta redução potencializada pela renúncia fiscal.

No que tange ao estímulo proveniente da adesão a um programa de incentivo fiscal, Guthmann (1951) entende a isenção fiscal como um fator de vantagem competitiva para a empresa aderente em comparação a outra companhia que paga o imposto objeto do incentivo fiscal. Com isso, pode-se inferir que empresas que gozam de incentivos fiscais tendem a apresentar vantagens competitivas em relação a empresas que não desfrutam dos mesmos. Sendo assim, a adesão a um dado programa de incentivo fiscal pode ser fundamental para a sobrevivência financeira de uma companhia em um setor altamente competitivo, em que os preços estão muito próximos dos custos de produção.

Os incentivos fiscais podem ser estudados tanto sob a ótica do concedente (União, Estados e Municípios), como sob a ótica do beneficiário (isto é, das empresas). É importante delimitar que esta pesquisa irá analisar os incentivos fiscais sob a ótica do beneficiário, uma vez que, buscará analisar a relação do incentivo fiscal com o grau de alavancagem operacional de uma empresa. Além desta delimitação, devido ao grande número de incentivos fiscais concedidos no Brasil, torna-se necessário restringir qual incentivo será a base desta pesquisa, conforme será detalhado a seguir.

O incentivo fiscal que será estudado nesta pesquisa é a desoneração da folha de pagamento, instituído pelo Governo Federal em agosto de 2011 através do Plano Brasil Maior. Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, o Plano Brasil Maior é a política industrial, tecnológica e de comércio exterior do governo federal que visa: (i) sustentar o crescimento econômico em um contexto econômico adverso; (ii) sair da crise econômica internacional em uma posição melhor do que entrou. Cabe destacar que, para atingir tais objetivos o Governo esperava que houvesse o adensamento do parque industrial brasileiro e a ampliação da inovação no país.

Como medidas para impulsionar a economia brasileira, o Governo Federal optou pela ampliação de incentivos fiscais, facilitação de financiamentos para o aumento da competitividade das cadeias produtivas, desoneração dos investimentos e das exportações, aperfeiçoamento do marco regulatório da inovação, entre outras medidas.

No que tange a desoneração da folha de pagamento, pode-se dizer que seu objetivo é a diminuição dos custos para a empresa relacionados à folha de pagamento, e, por extensão, dos custos tributários da empresa. Com esta desoneração, substituiu-se a contribuição previdenciária patronal (CPP) sobre a folha de pagamento, pela contribuição previdenciária sobre a receita bruta (CPRB), cujos conceitos serão explorados a seguir.

A CPP é a contribuição devida por qualquer entidade jurídica ou equiparada e possui como base de cálculo, segundo o Decreto nº 3.048/99 art. 201, o valor total das remunerações pagas, devidas ou creditadas, a qualquer título, no decorrer do mês, aos segurados empregados e trabalhadores avulsos. A alíquota incidente é de 20% sobre a referida base de cálculo para empresas não optantes pelo Simples Nacional<sup>1</sup>. É importante ressaltar que existem outras alíquotas que não são relevantes para a presente pesquisa.

Já para a CPRB, altera-se a base de cálculo quando comparada à CPP. Ao invés de usar como base de cálculo o valor total das remunerações pagas, devidas ou creditadas, a qualquer título, no decorrer do mês, aos segurados empregados e trabalhadores avulsos, utiliza-se a receita bruta auferida pela empresa no mês. Em relação às alíquotas, também há uma alteração significativa quando comparada à CPP, pois as alíquotas para a CPRB podem variar de 1,00% a 4,50%, dependendo do tipo de atividade econômica exercida pela empresa<sup>2</sup>.

Independente da base de cálculo ou alíquota utilizada, a contribuição previdenciária é obrigatória e está prevista no art. 6º da Constituição Federal de 1988. Nesse sentido, destaca-se que a referida contribuição deve ser paga à previdência social, que é um direito social e possui como objetivo a proteção social dos cidadãos contribuintes.

---

<sup>1</sup> As empresas optantes pelo Simples Nacional estão regidas por outras regras, sendo estas representadas na Lei Complementar nº 147, de 7 de agosto de 2014.

<sup>2</sup> As alíquotas foram alteradas conforme a Lei nº 13.161, de 31 de agosto de 2015, sendo que na época desta pesquisa as alíquotas em vigor variavam de 1,00% a 2,00%.

Além do objetivo mencionado acima, a desoneração da folha de pagamento busca estimular novas contratações por parte das empresas que gozam do incentivo, e com isso acaba por impulsionar o crescimento da economia do país. A desoneração da folha de pagamento é atribuída a diversos setores da economia, isto é, empresas dos mais diversos ramos de atividades podem aderir ao incentivo. Vale ressaltar que quando o Plano Brasil Maior foi lançado pelo Governo Federal em 2011, a adesão a desoneração da folha de pagamento era obrigatória e atualmente, após as mudanças impostas pela Lei nº 13.161/15, as empresas têm o direito de escolha. No capítulo 2 da presente pesquisa, este incentivo fiscal será analisado com maiores detalhes.

Para essa pesquisa, será analisada essencialmente a relação do incentivo fiscal supracitado com a alavancagem operacional de uma empresa, que segundo Garrison, Noreen e Brewer (2011) pode ser definida como “a medida do grau de sensibilidade do lucro operacional líquido a variações percentuais das vendas” (p.200), podendo ser caracterizada como uma espécie de fator multiplicador.

Existem basicamente três tipos de alavancagem: (i) a operacional, relacionada com a estrutura de ativos da empresa que conduzirá a uma estrutura de custos; (ii) e a financeira, relacionada à estrutura de capitais da empresa; (iii) total, é o efeito combinado da operacional com a financeira.

Cabe destacar que há diversos estudos que relacionam de maneira mais geral os impostos a alavancagem financeira das empresas, como por exemplo, o trabalho de Dhaliwal, Heitzman e Li (2005), Glover, Gomes e Yaron (2011) e Gu, Mooji e Poghsyan (2015). Já no trabalho realizado por Formigoni (2008), buscou-se analisar a relação da estrutura de capital com os incentivos fiscais.

A relação entre incentivos fiscais e alavancagem operacional das empresas é uma abordagem nova na contabilidade e irá corroborar com os estudos descritos acima. O estudo desta relação possibilitará o entendimento mais aprofundado dos limites temporais dos incentivos fiscais concedidos pelo Governo, e também, dos resultados sob a ótica da empresa, ou seja, de que forma as empresas que aderiram aos incentivos fiscais se tornam mais competitivas.

Na presente pesquisa utilizou-se uma medida chamada de grau de alavancagem operacional (GAO), que nada mais é que uma medida de expressão da alavancagem operacional de uma empresa que busca medir o efeito do multiplicador resultante dos custos operacionais fixos. Como exemplo, dadas duas empresas que possuem o mesmo valor monetário de receitas e de despesas, mas possuem estruturas de custos diferentes, aquela que possuir maior proporção de custos fixos terá o maior grau de alavancagem operacional, isso porquê quanto mais custos e despesas fixas, maior serão as chances da empresa apresentar grandes lucros, e por consequência, maiores serão as chances de grandes prejuízos. Essa afirmação é decorrente da empresa estar mais vulnerável as alterações no volume de vendas, uma vez que, os custos e despesas fixas não irão variar com base nas oscilações de vendas.

Esse raciocínio corrobora com o trabalho de Dugan e Shriver (1992), uma vez que estes afirmam que o conceito de alavancagem operacional é mais dinâmico, devido ao fato da alavancagem operacional ser uma função dos custos fixos e refletir um grau de alteração na estrutura de custos de produção de uma empresa, ao substituir custos fixos por variáveis. Em outras palavras, pode-se dizer que se trata de uma representação da incerteza do lucro operacional em relação à incerteza das vendas.

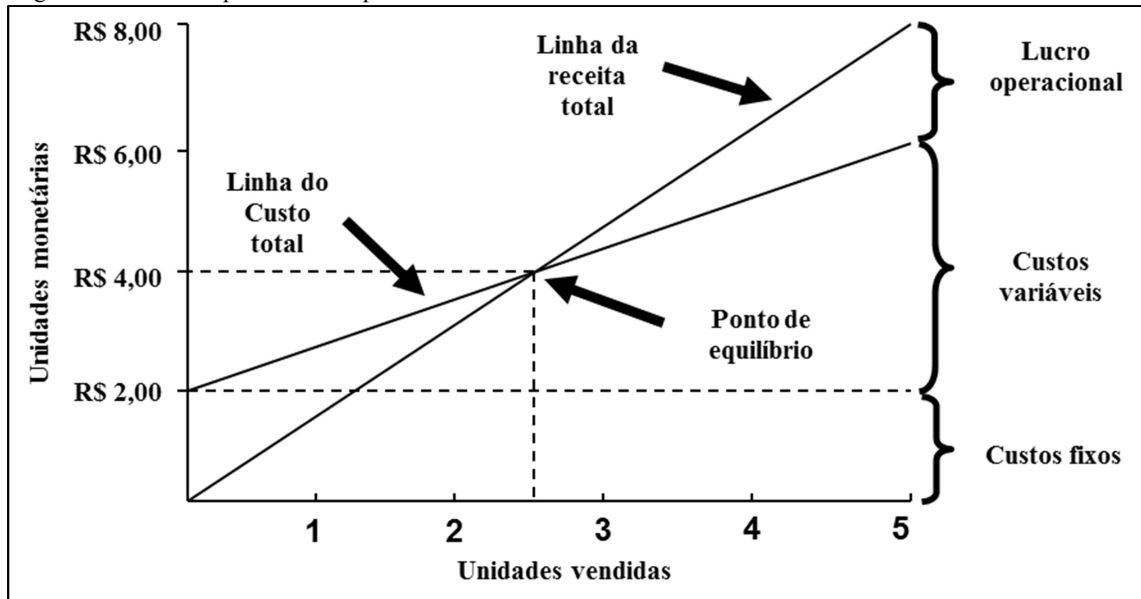
Moyer, McGuigan e Kretlow (2006) analisam também que a alavancagem operacional está diretamente relacionada ao risco operacional da empresa, uma vez que, se o GAO é a medida do grau de sensibilidade do lucro às variações das vendas, quanto maior for o GAO maior será a variação do lucro operacional para uma dada alteração nas vendas, logo quanto maior o GAO da empresa, maior será o risco operacional.

Seguindo essa linha de raciocínio, caracteriza-se a importância dessa pesquisa vista a relação direta do impacto de um incentivo fiscal nos custos e despesas fixas ou variáveis de uma empresa, e por extensão, no impacto no preço do produto vendido pela mesma, relação esta que pode ser auferida pela análise da alteração do GAO. E, se o efeito produzido for o aumento do GAO, tem-se que haverá uma maior exposição ao risco operacional, que muitas vezes pode ser prejudicial para a perpetuidade da empresa.

Na literatura contábil, encontra-se diversos estudos que relacionam o GAO ao ponto de equilíbrio da empresa. Segundo Garrison et al. (2011), o ponto de equilíbrio de uma empresa pode ser definido como o nível ou a quantidade de vendas no qual o lucro auferido pela

empresa, é igual a zero. Em outras palavras, o ponto de equilíbrio pode ser calculado em quantidade ou em valor monetário, uma vez que, o resultado encontrado nas duas maneiras de cálculo irá refletir um lucro igual a zero. Cabe destacar que, existem três tipos de ponto de equilíbrio, sendo estes: contábil, financeiro e econômico. Para esta pesquisa, será utilizado o tipo contábil. A Figura 2 ilustra o conceito exposto.

Figura 2 - Ponto de equilíbrio da empresa



Fonte: Adaptado de Martins (2010).

Com base no conceito de ponto de equilíbrio contábil (PEC) e na discussão sobre grau de alavancagem operacional, pode-se dizer que quanto maior o PEC de uma empresa, ou seja, quanto maior o volume de vendas que deve ser atingido para o lucro da empresa ser zero, maior será o GAO da mesma companhia.

Para esta pesquisa, assume-se que quando a empresa está próxima de atingir ou já atingiu seu ponto de equilíbrio, o objetivo principal do incentivo fiscal para a empresa foi alcançado, e o Governo, por sua vez, deve analisar nestas circunstâncias se o incentivo deve ser mantido ou não como política pública.

Optou-se pela realização de um estudo de caso em uma empresa *start-up*. Vale notar que a expressão em inglês "*start-up*" refere-se às empresas que estão em sua fase inicial, na qual se faz necessário, em geral, grandes investimentos e portanto, maiores incentivos por parte do

Governo para sua perpetuidade. Segundo o Sebrae<sup>3</sup>, startup é uma empresa nova, até mesmo embrionária ou ainda em fase de constituição, que conta com projetos promissores, ligados à pesquisa, investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras. Ainda de acordo com Blank e Dorf (2014) startup é uma organização formada para identificar um modelo de negócios copiável e escalável. O incentivo fiscal constitui apenas um dos instrumentos do Governo possíveis para estimular o crescimento e a continuidade de uma empresa *start-up*, instrumento este que será o foco da presente pesquisa.

## 1.2 Questão de pesquisa e objetivo

Uma vez contextualizado o cenário em que a presente pesquisa está inserida, faz-se necessário elencar o problema de pesquisa, que, segundo Gil (2002) “um problema é de natureza científica quando envolve variáveis que podem ser tidas como testáveis” (p. 75). Nesse sentido, a questão de pesquisa pode ser tida como a base desta pesquisa, pois através dela pode-se definir os objetivos, as variáveis a serem testadas, os métodos e procedimentos de análise, etc.

De acordo com a literatura revista, a alavancagem operacional pode assumir um papel fundamental em uma empresa *start-up*, e a relação do GAO com os incentivos fiscais pode ser útil no auxílio de diversas questões, como por exemplo: até quando o Governo deve conceder um determinado incentivo? A adesão a um incentivo fiscal é questão de escolha da empresa? Os incentivos fiscais podem gerar um grau de dependência às empresas incentivadas?

Ressalta-se que a questão chave que emerge a partir do cenário apresentado é: qual o impacto dos incentivos fiscais no grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up* participante programa de desoneração da folha de pagamento?

Em relação aos objetivos, para Richardson (1999), o objetivo geral define o que se pretende alcançar com a realização de uma pesquisa. A presente pesquisa tem por objetivo analisar o impacto da desoneração da folha de pagamento no grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up*.

---

<sup>3</sup> Informação disponível no site [www.sebraemg.com.br](http://www.sebraemg.com.br).

### 1.3 Hipóteses de pesquisa

O termo “hipótese”, segundo Martins e Theóphilo (2007), é empregado com “[...] o significado de uma proposição, com sentido de conjectura, de suposição, de antecipação de resposta para um problema, que pode ser aceita ou rejeitada pelos resultados da pesquisa” (p. 30).

Dessa forma, apresenta-se a seguir a hipótese considerada nesta pesquisa:

Hipótese: A desoneração da folha de pagamento afeta o grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up*, reduzindo o seu ponto de equilíbrio.

### 1.4 Justificativa e relevância

É notória a importância dos estudos envolvendo incentivos fiscais no Brasil, principalmente quando se pensa na evolução de políticas públicas e no alinhamento destas com as metas do governo para crescimento econômico. Ademais, a pesquisa em contabilidade tributária, mais precisamente sobre incentivos fiscais, é incipiente no Brasil, isto é, há uma grande escassez de trabalhos acadêmicos que abordem este tema.

Devido à elevada carga tributária brasileira e aos problemas do atual sistema tributário nacional, os incentivos fiscais ganham cada vez mais relevância perante as organizações. Somado a isso, tem-se que a desigualdade social e regional é evidente no Brasil, ou seja, os índices de desenvolvimento econômico entre algumas regiões do país são muito díspares. Assim, o papel assumido pelos incentivos fiscais não está apenas ligado ao desenvolvimento de um setor da economia e sim ao desenvolvimento de determinadas regiões geográficas, por isso, atualmente, a relevância dos incentivos fiscais está também muito ligada a questões sociais.



O estímulo dado, através de incentivos fiscais, a uma determinada região (ex. a um Estado da Federação) pode levar a um desequilíbrio tributário em toda a Federação, gerando a chamada “guerra fiscal”. Esta “guerra” é alimentada, justamente, pelo crescente número de renúncias fiscais concedidas pelos diversos Estados a fim de atrair investimentos e novas empresas para seu território.

A consequência desse cenário pode ser desastrosa, uma vez que, os elevados custos acarretados por essa renúncia fiscal muitas vezes não são compensados pelos benefícios esperados através dos investimentos das organizações que usufruem dos incentivos fiscais concedidos. Nesse sentido, o tema se torna relevante para a academia, pois este quadro pode levar à ineficiência dos incentivos fiscais, distorcendo sua natureza originária de estímulo ao desenvolvimento econômico.

Com base nas informações divulgadas pela agência Senado Federal (2013), o Brasil abre mão de um quinto de suas receitas tributárias na forma de renúncias fiscais, e, em 2013, este montante somou R\$ 170 bilhões. Para o ano de 2014, a estimativa da renúncia fiscal é de R\$ 249,8 bilhões, equivalente a 20,66% da receita tributária e mais do que a soma de todos os investimentos em saúde (R\$ 100,3 bilhões), educação (R\$ 92,4 bilhões) e no programa do governo Brasil sem Miséria (R\$ 32,6 bilhões). A Tabela 1 ilustra a estimativa de renúncia fiscal da Receita Federal em relação a desoneração da folha de pagamento para o ano de 2014.

Tabela 1 - Estimativa em R\$/milhões da renúncia da desoneração da folha de pagamento – Ano 2014

Mês	Contribuição Previdenciária Teórica [A]	Pagamentos Efetuados			Valor Renúncia [E] = [A] - [D]	Nº Contribuintes (un.)
		S/ Folha (GPS) [B]	S/ Faturamento (DARF) [C]	Total [D] = [B] + [C]		
Janeiro	4.598	2.002	1.274	3.276	1.322	54.187
Fevereiro	5.401	2.370	1.314	3.683	1.718	72.294
Março	5.403	2.455	1.389	3.844	1.559	75.732
Abril	5.552	2.494	1.523	4.016	1.536	76.749
Maio	5.697	2.508	1.467	3.975	1.722	78.387
Junho	5.649	2.530	1.565	4.095	1.554	78.767
Julho	5.786	2.566	1.531	4.097	1.689	80.429
Agosto	5.967	2.608	1.583	4.191	1.776	82.166
Setembro	5.994	2.668	1.651	4.319	1.675	83.932
Outubro	6.050	2.679	1.727	4.406	1.645	84.831
Novembro	6.111	2.638	1.748	4.385	1.725	84.985
Dezembro	6.102	2.715	1.745	4.460	1.642	84.283
13º (*)	4.375	1.829	-	1.829	2.546	125.134
<b>TOTAL</b>	<b>72.684</b>	<b>32.062</b>	<b>18.515</b>	<b>50.577</b>	<b>22.107</b>	

Fonte: Receita Federal do Brasil

Com base na Tabela 1, tem-se que a renúncia fiscal estimada para o ano de 2014 foi de mais de R\$ 22 bilhões, representando aproximadamente 30% do total a ser arrecadado caso não existisse esse incentivo fiscal.

Além da ótica da concedente, ou seja, do Governo, têm-se a ótica do beneficiário, uma vez que as empresas que optam por aderir a tais incentivos podem se tornar dependentes dos mesmos, de tal maneira que a continuidade de sua atividade econômica pode estar condicionada à existência do próprio incentivo. É possível que algumas empresas que inicialmente entraram no mercado brasileiro porque tiveram um incentivo fiscal por parte do Governo, não consigam se sustentar nas condições de concorrência normais de mercado caso o incentivo seja extinto. Ou seja, o que era para ser um incentivo ao desenvolvimento, passa a ser um limitante ao crescimento econômico.

Essa relação de dependência das empresas aos incentivos fiscais dados pelo Governo pode ser fundamentada pela teoria de dependência de recursos de Pfeffer e Salancik (2003), que explica que as organizações agem na direção do cumprimento de demandas de outras organizações ou atores sociais, e que atuam gerenciando dependências que criam restrições às suas liberdades de ação.

Corroborando com o exposto acima, no trabalho desenvolvido por James (2010), desenvolve-se a ideia de que:

Em muitos países os incentivos fiscais têm ficado mais tempo nos livros do que o período que se destinavam, bem como após os seus benefícios não existirem mais. Os incentivos fiscais criam uma comunidade de negócios dependentes deles e de lobby para sua continuidade. [...] Uma vez que os incentivos fiscais são concedidos é extremamente difícil retirá-los sem gastar uma quantidade enorme de capital político. [Tradução Livre]<sup>4</sup>. (p. 27)

Em outras palavras, os incentivos fiscais têm capacidade de gerar grande impacto no desenvolvimento econômico de determinados setores da economia e de determinadas regiões do Brasil. A análise do impacto de um incentivo fiscal, no caso, do impacto da desoneração da folha de pagamento no grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up* torna-se

---

<sup>4</sup> In many countries incentives have stayed on the books long after the period they were intended for and well after their benefits no longer exist. Incentives create a community of businesses that depend on and lobby for them even after using up their benefits for the initial period they were granted. [...] Once incentives are granted, it is extremely difficult to wean businesses away from them without expending a huge amount of political capital.

uma tarefa de elevada importância acadêmica. Isto porque se busca identificar uma relação da eficiência dos incentivos fiscais e de sua continuidade, bem como avaliar se a empresa objeto desta pesquisa possui alguma dependência do referido incentivo fiscal.

Com base na contextualização do cenário e no tocante a literatura contábil nacional, verifica-se diversos estudos realizados acerca dos incentivos fiscais, como aqueles realizados por Roesch (1984), Salgueiro (2003), Ponciano e Campos (2003), Silva (2005), Formigoni (2008), Zucchi (2013). E, na literatura internacional, destacam-se os estudos realizados por Stickney e McGee (1982), Graham e Lemmon (1998), Easson e Zolt (2002), Peters e Fisher (2004), Tassej (2007), Pisani (2008), James (2010), Klemm e Parys (2011) e Faccio e Xu (2015).

Em nenhum dos trabalhos mencionados acima, no entanto, foi realizada uma análise dos efeitos dos incentivos fiscais diretamente no grau de alavancagem operacional de uma empresa. Portanto, a importância dessa pesquisa se dá basicamente pelo fato deste efeito não ser abordado em diversas pesquisas, e também pelo possível auxílio na formulação de políticas públicas por parte dos Governos. Além disso, esta pesquisa amplia a discussão do trabalho elaborado por Formigoni (2008), no qual se avaliou os efeitos dos incentivos fiscais sobre a estrutura de capital e a rentabilidade das companhias abertas brasileiras não financeiras.

## **1.5 Contribuições da pesquisa**

Segundo Lakatos e Marconi (1992), “[...] as contribuições teóricas que a pesquisa pode trazer [...] são: confirmação geral na sociedade particular em que se insere a pesquisa; especificação para casos particulares; clarificação da teoria; resolução de pontos obscuros etc.” (p. 100). Sendo assim, a presente pesquisa pretende analisar a relação entre a desoneração da folha de pagamento no grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up*.

Sob a ótica do empresário contribuinte, espera-se que esta pesquisa contribua para o mercado de maneira geral, pois trará de forma descritiva e analítica a realidade de uma empresa *start-up* no que tange a efetividade dos incentivos fiscais e sua relação com o GAO.

Já sob a ótica do concedente, outra possível contribuição verificada desta pesquisa é para a formulação de políticas públicas. Espera-se que esta pesquisa contribua com a promoção e reformulação de políticas tributárias em definitivo, e também, com o reforço de programas de incentivos a determinados setores. As novas políticas devem impedir, por exemplo, que os incentivos fiscais sejam pensados e impostos de forma a criar dependência das empresas, limitando seu crescimento e ou continuidade. Além disso, espera-se contribuir com a apresentação do estado da arte sobre os incentivos fiscais.

## **1.6 Estrutura do trabalho**

O presente trabalho está estruturado em 6 capítulos. O primeiro, corresponde a essa introdução, apresentando a contextualização do tema, a questão de pesquisa, objetivos, hipótese, justificativa e importância e as contribuições da pesquisa.

O segundo capítulo apresenta o referencial teórico, sendo este dividido entre: (i) os incentivos fiscais de um modo geral; (ii) a desoneração da folha de pagamento, bem como os conceitos de folha de pagamento, receita bruta; (iii) os conceitos de custos e despesas fixas e variáveis; (iv) os conceitos e a equação para o cálculo do grau de alavancagem operacional; (v) os conceitos de pontos de equilíbrio; (vi) e por último, aborda-se o estado da arte sobre incentivo fiscal no Brasil e no exterior.

No terceiro capítulo, apresenta-se a metodologia utilizada no trabalho e no quarto capítulo demonstra-se os dados do estudo de caso. Já no quinto capítulo é apresentado as discussões dos resultados da pesquisa realizada junto a empresa objeto do estudo de caso.

Por fim, no sexto capítulo, apresenta-se as considerações finais da pesquisa, bem como as limitações e sugestões para futuras pesquisas acerca deste tema.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Incentivos fiscais

Incentivos fiscais são instrumentos de política pública amplamente utilizados por diversos países, especialmente nos países em desenvolvimento. De acordo com Pereira e Formigoni (2009),

Os incentivos fiscais estão diretamente relacionados aos tributos, que são arrecadados pelo Estado e servem de fonte de financiamento para as atividades constitucionais por ele desenvolvidas em benefício da população no âmbito da saúde, educação, segurança, habitação, transporte e outros. Muito embora a função primordial dos tributos seja a de prover recursos para o Estado, adicionalmente, os tributos servem a outros objetivos de natureza social, política e econômica, situação em que ele adquire uma configuração extrafiscal, também denominada de renúncia fiscal [...] (p.1)

Nesse sentido, pode-se afirmar que os incentivos fiscais são renúncias da receita pública e acabam por privilegiar o contribuinte, muito embora esse não seja o objetivo de um incentivo fiscal.

Segundo Mello (2007), dentre os objetivos dos incentivos fiscais estão: “(i) o desenvolvimento econômico regional; (ii) o aumento do saldo da balança comercial; (iii) o desenvolvimento do parque industrial nacional; (iv) a geração de empregos; (v) a inserção de produtos de fabricação nacional no mercado externo; entre outros” (p. 140).

Corroborando com a definição de incentivo fiscal exposta anteriormente, Elali (2007) menciona que “um incentivo fiscal é a supressão e/ou redução do ônus com o recolhimento de tributos” (p. 48). Elali (2007), também conceitua como objetivos dos incentivos fiscais:

- a) a redução das desigualdades regionais;
- b) a promoção do emprego, “particularmente em áreas onde o desemprego é grande ou os empregos destinados a certas categorias de trabalhadores”;
- c) a captação de investimentos a fim de promover a atividade econômica e empresarial do país;
- d) a reestruturação de empresas de base e de determinados setores econômicos considerados prioritários;
- e) o fomento das exportações. (p.66)

Segundo o mesmo autor, os incentivos fiscais podem ser classificados entre si, como por exemplo, entre (i) as subvenções, que constituem um benefício de natureza financeira; (ii) os créditos presumidos, que têm natureza complexa, ora apresentando-se como subsídio, ora como subvenção, ora como mera redução da base de cálculo dos tributos; (iii) os subsídios, que podem ser estímulos de natureza fiscal ou comercial, para promover determinadas atividades econômicas por períodos transitórios; (iv) as isenções tributárias, que evitam o nascimento, por lei, da própria obrigação tributária; e (v) o diferimento, que representa uma isenção condicionada (Elali, 2007).

Vale destacar que, uma questão comumente discutida é se a isenção fiscal, o incentivo fiscal e o benefício fiscal são expressões sinônimas, ou, caso contrário, qual seria a diferença entre estes termos. Normalmente, a literatura emprega esses termos como sinônimos, entretanto, existe uma diferença teórica entre os mesmos, especialmente em termos jurídicos. Para Diniz (2007), por exemplo, a isenção trata-se de uma exoneração total ou parcial por parte do Estado ao contribuinte, sem a vinculação direta de uma contrapartida. Já o incentivo fiscal, ao alterar as regras de incidência do tributo, alcança as obrigações tributárias, e acarreta na redução da prestação tributária, visando o fomento de modo geral de uma região ou setor para o bem comum. Por fim, o benefício fiscal está diretamente relacionado ao contribuinte, sendo que não há a exigência de nenhuma contrapartida para o bem comum. Diniz (2007) acrescenta que,

[...] enquanto o benefício fiscal é estático, geralmente concedido à vista de um fato consumado, visando a amenizar uma situação gravosa do contribuinte, o incentivo é dinâmico e programático, visto que objetiva obter resultados de índole extrafiscal ao longo do tempo, em direção ao bem comum. (p. 274)

Existem diversas formas de classificação dos incentivos fiscais. A seguir serão apresentadas algumas delas. Em relação a classificação dos incentivos fiscais, no que tange as características das principais espécies, basicamente eles se dividem em duas categorias: (i) os que atuam sobre a despesa pública; (ii) os que atuam sobre a receita pública.

Segundo Pires (2007) os incentivos fiscais que atuam sobre a despesa pública podem ser divididos em subvenções, crédito presumido e subsídios. As subvenções, segundo o CFC são:

[...] as transferências derivadas da lei orçamentária e concedidas por órgãos de setor público a entidades, públicas ou privadas, com o objetivo de cobrir despesas com a manutenção e custeio destas caracterizadas ou não pela contraprestação de bens e serviços da beneficiária de recursos. (BRASIL, NBC T 10.16)

Já por crédito presumido, Pires (2007) menciona que a natureza jurídica pode variar, “podendo, por vezes, tratar-se de um subsídio, de uma subvenção ou de uma mera redução da base de cálculo” (p. 22). Por fim, por subsídio, Pires (2007), entende que é:

Toda ajuda oficial do governo, seja de natureza comercial, financeira, cambial ou fiscal, com o fim de estimular a produtividade de indústrias instaladas no País. Os subsídios têm efeito equalizador de preços, de forma a corrigir distorções no mercado ou reduzir desigualdades sociais regionais, além de servir como instrumento de incentivo à exportações, sobretudo em países em desenvolvimento. (p. 21)

Em relação aos incentivos que incidem sobre a receita pública, para Pires (2007) estes podem ser classificados em isenção, diferimento, remissão e anistia. No que tange a isenção, para Pires (2007) ela pode ser explicada por duas correntes doutrinárias, sendo (i) uma caracterizada pela dispensa legal do pagamento do tributo, sendo isso uma forma de exclusão do crédito tributário; e (ii) a outra caracterizada por uma modalidade de não incidência, isto é, não ocorre o nascimento da obrigação tributária. O diferimento, segundo Pires (2007), consiste na modificação temporal do fato gerador, por exemplo, a partir do alongamento do prazo para cumprimento da obrigação. A remissão, segundo Pires (2007) é o “simples ato de liberalidade do legislador, que desobriga o contribuinte do cumprimento da obrigação [...]” (p. 24). Por fim, a anistia segundo Alievi e Heidemann (2012),

É o perdão concedido pelo sujeito ativo que dispensa o sujeito passivo do cumprimento de crédito tributário decorrente de penalidade pecuniária por infração à legislação tributária. Somente quem tem competência de arrecadar o tributo é quem possui competência para conceder a anistia. (p. 101)

Vale mencionar que os incentivos fiscais também podem ser classificados quanto aos regimes jurídicos, sendo estes divididos em: tributário e financeiro. De acordo com Formigoni (2008),

Os incentivos tributários, denominados incentivos fiscais, atuam por via tributária, como por exemplo: a isenção, a alíquota zero e a redução de base de cálculo, enquanto os incentivos financeiros atuam pela via dos subsídios: facilidades creditícias e prêmios de exportação. Porém, existem alguns, como é o caso das subvenções, que embora sejam concretizados por meio da tributação, configuram categorias jurídicas que pertencem ao domínio do direito financeiro, caracterizando-se, portanto, como espécie de incentivo financeiro. (p. 31)

Por fim, de acordo com Augusto (2006) os incentivos fiscais podem ser classificados quanto à finalidade em três tipos: (i) incentivo fiscal global ou geral; (ii) incentivo fiscal regional; (iii) incentivo fiscal setorial.

O incentivo fiscal global ou geral objetiva desenvolver a economia nacional como um todo. O incentivo fiscal regional busca estimular economicamente uma região específica do país, independentemente do setor econômico envolvido. Já o incentivo fiscal setorial, objetiva o desenvolvimento de um setor específico da economia.

Em síntese, é um fato que os incentivos fiscais buscam estimular a economia do país, e com isso, promovem o bem-estar comum da sociedade. Entretanto, o impacto das políticas públicas de formulação de incentivos fiscais no Brasil deve ser bem avaliado para que os seus efeitos na economia não ultrapassem esta barreira do bem-estar, gerando consequências negativas para a economia como um todo.

No Brasil, a origem dos incentivos fiscais está diretamente relacionada ao processo de industrialização do país, que iniciou com as regiões Sul e Sudeste, conforme destaca Baer (1979):

As disparidades regionais no crescimento de atividades econômicas e na distribuição do produto nacional são uma característica constante na história econômica do Brasil. O processo de industrialização acentuou a concentração regional de atividades econômicas e dificultou ainda mais a redistribuição. Desde o início, o crescimento industrial do Brasil tem-se concentrado na região Centro-Sul, especialmente São Paulo. A política do governo para acelerar a industrialização nos anos 50 não levou em conta o equilíbrio regional. Deste modo, em 1970, o Sudeste do país, com 42,7% da população, era responsável por 80,3% do valor industrial adicionado, enquanto o Nordeste, com 30,3% da população, contava apenas com 5,8% do valor industrial adicionado. (p. 315)

Já na década de sessenta, com o objetivo de estimular as demais regiões do Brasil, os governos estaduais começaram a utilizar os incentivos fiscais, conforme mencionado por Prado e Cavalcanti (2000):

Remonta pelo menos aos anos 60 a utilização, pelos governos estaduais, de isenções e diferimentos tributários como recurso para alavancar a industrialização regional. Após um período de maior intensidade e evidência, na segunda metade dos anos 60, esse tipo de prática aparentemente perde ímpeto e desaparece dos debates e da mídia, retomando no início dos anos 90, de forma inicialmente tímida, para depois explodir, a partir de 1993/94, numa grande polêmica nacional. Desde então, o tema vem assumindo importância crescente, ao lado das dimensões inusitadas e por vezes alarmantes causadas pelos benefícios que, num frenético e



desordenado processo de disputa, vêm sendo concedidos pelos Estados às grandes empresas, para que se instalem em seus territórios. (p. 1)

Contudo, verificou-se ao longo do tempo que a busca constante pelo estímulo de investimento em certas regiões da federação brasileira, acarretou uma competição tributária e um desequilíbrio na Federação. Viol (1999) descreve que:

[...] na luta pela atração de novos investimentos, os estados renunciam o controle de seus próprios instrumentos de governabilidade, reduzindo salários, impostos, benefícios sociais e controles ambientais para tornarem-se mais competitivos. A menor arrecadação leva à subprovisão de bens públicos e, assim, o equilíbrio é ineficiente. Além disso, há um impacto diferenciado entre os diversos grupos sociais, pois aqueles que passam a se beneficiar com o novo investimento não são os mesmos que se beneficiam com os serviços públicos que deixaram de ser oferecidos. (p.5)

Esse desequilíbrio entre os entes Federativos deu origem ao termo “Guerra Fiscal”, que não deixa de ser uma espécie de vácuo da própria legislação brasileira que faz uso do princípio da origem para a cobrança de certos tributos, como exemplo o ICMS, tal fato este que propicia um cenário de instabilidade entre os Estados, ou mesmo Municípios no processo arrecadatório. Conforme pontua Prado e Cavalcanti (2000):

O princípio da origem é a condição essencial que permite ao governo local negociar com cada empresa as condições e eventualmente a própria obrigatoriedade do recolhimento do imposto. Mesmo na situação extrema em que toda a produção seja exportada para outras unidades da Federação – há muitos casos próximos disso -, o governo que sedia a produção tem a possibilidade real de, como destinatário legal da arrecadação, eventualmente conceder incentivos, diferimentos e isenções do imposto. Assim, devido ao estímulo macroeconômico gerado, torna-se interessante para um Estado qualquer atrair empreendimentos de outras regiões, abrindo mão do imposto, mesmo que o mercado consumidor da empresa esteja situado em outras localidades. (p. 15)

Delimitado o contexto da guerra fiscal, vale destacar que com o advento da Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF ou Lei Complementar nº 101, promulgada em 4 de maio de 2000), os governantes dos Estados da Federação não podem conceder renúncias fiscais sem que haja uma nova receita para cobrir aquela renunciada. Além disso, outro ponto importante desta Lei é sobre a divulgação dos dados relativos à renúncia fiscal, sendo estes imprescindíveis para a transparência fiscal.

Atualmente, a possibilidade de adesão a incentivos fiscais, de forma geral, está exercendo um papel maior na influência da decisão de investimentos das empresas, quando comparado a décadas passadas. Hoje, por exemplo, se uma empresa quer construir uma planta industrial ou

quer iniciar suas atividades em determinada cidade de um Estado da Federação, os cálculos dos tributos podem alterar significativamente, alterando por consequência, todos os demais resultados financeiros da empresa. Em outras palavras, se faz necessário pensar na estrutura de custos da empresa ao aderir a um determinado incentivo fiscal, uma vez que, dependendo do incentivo pode-se impactar os custos e despesas fixas e/ou os custos e despesas variáveis.

Qualquer alteração na estrutura de custos de uma empresa, acarreta diretamente em variações no GAO. É nesse contexto que esta pesquisa ganha corpo e relevância. Busca-se identificar o impacto da desoneração da folha de pagamento no grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up*, e, com isso, contribuir para um melhor entendimento sobre o referido tema e suas consequências para as organizações.

Logo, torna-se cada vez mais relevante desenvolver estudos que demonstram os impactos dos incentivos fiscais dentro das organizações, como na pesquisa realizada por Formigoni (2008), na qual “os principais achados deste estudo foram [...] identificou-se a correlação estatisticamente significativa entre incentivo fiscal e os indicadores de rentabilidade das empresas” (p. 165).

## **2.2 Desoneração da folha de pagamento**

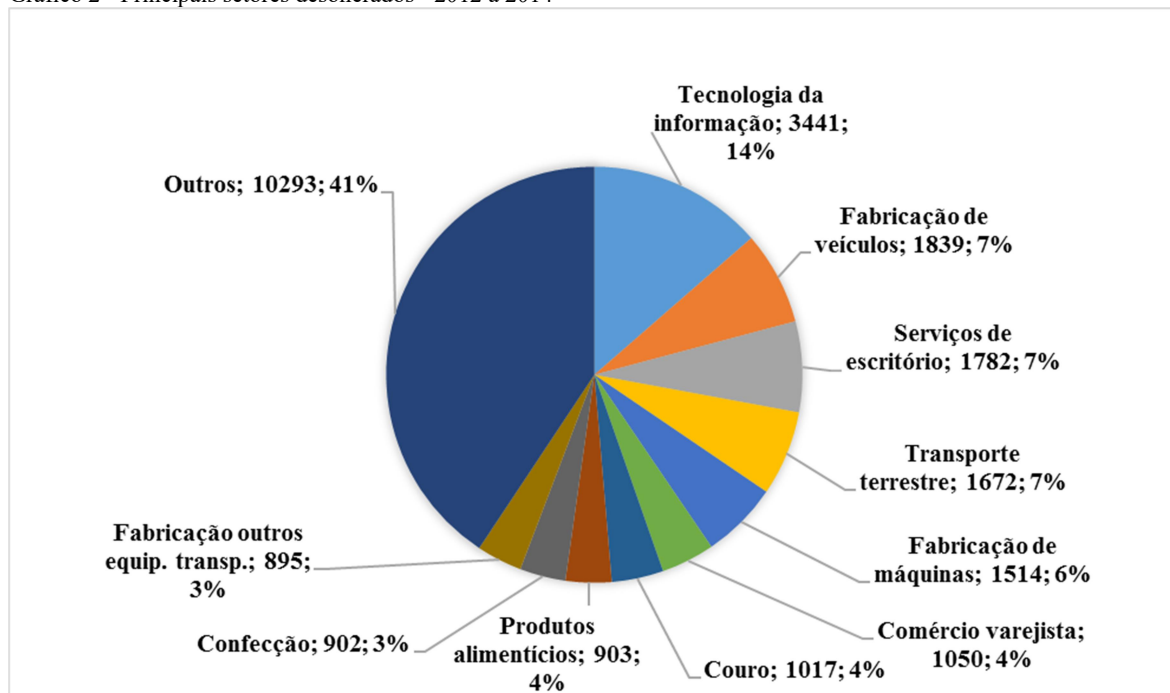
Em agosto de 2011, o Governo Federal lançou o Plano Brasil Maior, com o objetivo de estimular a indústria brasileira, aumentar os níveis de produção nacional e criar novos empregos. O Plano introduziu uma série de medidas, e dentre elas, a desoneração da folha de pagamento, por meio da Medida Provisória nº 540 de 02 de agosto de 2011, convertida na Lei nº. 12.546, de 14 de dezembro de 2011, e ampliada por alterações posteriores (Lei nº 12.715/2012, Lei nº 12.794/2013, Lei nº 12.844/2013 e Lei nº 13.161/2015).

A referida Medida Provisória substituiu a base de incidência da contribuição previdenciária patronal na folha de pagamento por uma incidência sobre a receita bruta. Em outras palavras, ao invés de usar como base de cálculo o valor total das remunerações pagas, devidas ou creditadas, a qualquer título, no decorrer do mês, aos segurados empregados e trabalhadores

avulsos, utiliza-se a receita bruta auferida pela empresa no mês. Vale destacar que, a base de incidência estava prevista nos incisos I e III do art. 22 da Lei nº 8.212/1991.

No Gráfico 2 há uma estimativa da Receita Federal do Brasil dos principais setores desonerados no período de 2012 a 2014.

Gráfico 2 - Principais setores desonerados - 2012 a 2014



Fonte: Receita Federal (2015)

O Gráfico 2 apresenta também o número de empresas desoneradas por setor de atividade econômica, bem como o percentual que cada setor representa do total de setores desonerados. A Tabela 2 organiza de uma outra forma os segmentos que se enquadram na desoneração da folha de pagamento, indicando as respectivas alíquotas, ex ante e ex post a alteração da Lei nº. 12.546/11.

Tabela 2 - As alíquotas dos setores beneficiados pela desoneração da folha de pagamento

Setor	Segmento	Alíquota anterior	Alíquota sancionada pela presidente
Indústria	Aves, suínos e derivados	1%	1,00%
Indústria	Pães e massas	1%	1,00%
Indústria	Pescado	1%	1,00%
Indústria	Couro e calçados	1%	1,50%
Indústria	Confecções	1%	2,50%
Serviços	Call Center	2%	3,00%
Transportes	Transporte aéreo	1%	1,50%
Transportes	Transporte marítimo, fluvial e navegação	1%	1,50%
Transportes	Transporte rodoviário coletivo	2%	3,00%
Transportes	Transporte rodoviário de carga	1%	1,50%
Transportes	Transporte metroferroviário de passageiros	2%	3,00%
Transportes	Transporte ferroviário de cargas	1%	1,50%
Construção	Construção Civil	2%	4,50%
Construção	Empresas de construção e de obras de infra-estrutura	2%	4,50%
Serviços	TI & TIC	2%	4,50%
Serviços	Design Houses	2%	4,50%
Serviços	Hotéis	2%	4,50%
Serviços	Suporte técnico informática	2%	4,50%
Comércio	Comércio Varejista	1%	2,50%
Indústria	Auto-peças	1%	2,50%
Indústria	BK mecânico	1%	2,50%
Indústria	Fabricação de aviões	1%	2,50%
Indústria	Fabricação de navios	1%	2,50%
Indústria	Fabricação de ônibus	1%	2,50%
Indústria	Material elétrico	1%	2,50%
Indústria	Móveis	1%	2,50%
Indústria	Plásticos	1%	2,50%
Indústria	Têxtil	1%	2,50%
Indústria	Brinquedos	1%	2,50%
Indústria	Manutenção e reparação de aviões	1%	2,50%
Indústria	Medicamentos e fármacos	1%	2,50%
Indústria	Núcleo de pó ferromagnético, gabinetes, microfones, alto-falantes e outras partes e acessórios de máquinas de escrever e máquinas e aparelhos de escritório.	1%	2,50%
Indústria	Pedras e rochas ornamentais	1%	2,50%
Indústria	Bicicletas	1%	2,50%
Indústria	Cerâmicas	1%	2,50%
Indústria	Construção metálica	1%	2,50%
Indústria	Equipamento ferroviário	1%	2,50%
Indústria	Equipamentos médicos e odontológicos	1%	2,50%
Indústria	Fabricação de ferramentas	1%	2,50%
Indústria	Fabricação de forjados de aço	1%	2,50%
Indústria	Fogões, refrigeradores e lavadoras	1%	2,50%
Indústria	Instrumentos óticos	1%	2,50%
Indústria	Papel e celulose	1%	2,50%
Indústria	Parafusos, porcas e trefilados	1%	2,50%
Indústria	Pneus e câmaras de ar	1%	2,50%
Indústria	Tintas e vernizes	1%	2,50%
Indústria	Vidros	1%	2,50%
Indústria	Alumínio e suas obras	1%	2,50%
Indústria	Borracha	1%	2,50%
Indústria	Cobre e suas obras	1%	2,50%
Indústria	Manutenção e reparação de embarcações	1%	2,50%
Indústria	Obras de ferro fundido, ferro ou aço	1%	2,50%
Indústria	Obras diversas de metais comuns	1%	2,50%
Indústria	Reatores nucleares, cladeiras, máquinas e instrumentos mecânicos e suas partes	1%	2,50%
Serviços	Empresas jornalísticas	1%	1,50%
Transportes	Carga, descarga e armazenagem de contêineres	1%	2,50%

Fonte: Folha de São Paulo (2015)

Para um melhor entendimento da desoneração da folha de pagamento deve-se compreender as variáveis envolvidas neste incentivo fiscal, sendo estas apresentadas a seguir.

### 2.2.1 Folha de pagamento

A folha de pagamento pode ser caracterizada como um documento obrigatório de funções trabalhistas, que deve ser preparado por toda e qualquer pessoa jurídica e equiparada as quais possuem funcionários devidamente registrados segundo a Consolidação das Leis do Trabalho – CLT.

Segundo o art. 225 do Decreto nº 3.048, de 06 de maio de 1999, a empresa é obrigada a:

- I - preparar folha de pagamento da remuneração paga, devida ou creditada a todos os segurados a seu serviço, devendo manter, em cada estabelecimento, uma via da respectiva folha e recibos de pagamentos;
- II - lançar mensalmente em títulos próprios de sua contabilidade, de forma discriminada, os fatos geradores de todas as contribuições, o montante das quantias descontadas, as contribuições da empresa e os totais recolhidos;
- III - prestar ao Instituto Nacional do Seguro Social e à Secretaria da Receita Federal todas as informações cadastrais, financeiras e contábeis de interesse dos mesmos, na forma por eles estabelecida, bem como os esclarecimentos necessários à fiscalização;
- IV - informar mensalmente ao Instituto Nacional do Seguro Social, por intermédio da Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social, na forma por ele estabelecida, dados cadastrais, todos os fatos geradores de contribuição previdenciária e outras informações de interesse daquele Instituto;
- V - encaminhar ao sindicato representativo da categoria profissional mais numerosa entre seus empregados, até o dia dez de cada mês, cópia da Guia da Previdência Social relativamente à competência anterior; e
- VI - afixar cópia da Guia da Previdência Social, relativamente à competência anterior, durante o período de um mês, no quadro de horário de que trata o art. 74 da Consolidação das Leis do Trabalho.
- VII - informar, anualmente, à Secretaria da Receita Federal do Brasil, na forma por ela estabelecida, o nome, o número de inscrição na previdência social e o endereço completo dos segurados de que trata o inciso III do § 15 do art. 9º, por ela utilizados no período, a qualquer título, para distribuição ou comercialização de seus produtos, sejam eles de fabricação própria ou de terceiros, sempre que se tratar de empresa que realize vendas diretas.(Incluído pelo Decreto nº 6.722, de 2008).

Cabe destacar que não existe um modelo padrão e/ou oficial para a elaboração da folha de pagamento, mas esta deve conter o nome completo do funcionário, a função ou descrição dos serviços prestados, salário, descontos e outras informações estabelecidas pela CLT e Lei Orgânica da Previdência Social.

A folha de pagamento possui uma relevante importância contábil, tanto para registro das informações como para preparação das obrigações acessórias mencionadas anteriormente. Além disso, as informações contidas na folha de pagamento possibilitam diversas análises

econômico-financeiras do negócio, desde produtividade por colaborador/salário, bem como formação do custo do produto ou serviço vendido.

Para calcular a folha de pagamento, faz-se necessário seguir algumas etapas, sendo que a Lei 8.212/91 sobre a Consolidação da Legislação Previdenciária (CLP) fornece subsídios e diretrizes para o referido cálculo. Especificamente em relação às informações necessárias para a elaboração do cálculo da folha de pagamento, estas vão desde a obtenção de todos os dados pertinentes dos colaboradores, até a análise da Convenção Coletiva vigente que ditará as normas a serem seguidas, tais como: piso salarial da categoria, cálculo de horas extras, entre outras.

O próximo passo no cálculo da folha de pagamento é a conferência dos adicionais trabalhistas, como por exemplo, o adicional noturno, o de periculosidade, o de insalubridade, entre outros. Feito isso, deve-se analisar se houveram faltas e/ou atrasos no período e se foram justificadas ou não, para então ser eventualmente descontados do funcionário. Na sequência, deve-se calcular o desconto referente ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), conforme o Regulamento da Previdência Social (RPS) contido no Decreto nº 3.048/99. A Tabela 3 demonstra as alíquotas de INSS vigentes a partir de 1 de janeiro de 2015.

Tabela 3 - Contribuição vigente dos segurados empregados, empregado doméstico e trabalhador avulso, para pagamento de remuneração a partir de 1 de janeiro de 2015

Salário de Contribuição (R\$)	Alíquota (%)
Até R\$ 1.556,94	8
De R\$ 1.556,95 a R\$ 2.594,92	9
De R\$ 2.594,93 até R\$ 5.189,82	11

Fonte: INSS, 2015

Após o cálculo do INSS, deve-se calcular o valor do imposto de renda retido na fonte (IRRF), sendo que a base de cálculo do IRRF é o salário bruto do empregado, acrescido das horas extras e adicionais, deduzido o INSS. Vale destacar que para se determinar a base de cálculo do IRRF, deve-se considerar as deduções legais, como por exemplo, número de dependentes, faltas, atrasos e pensão alimentícia. A Tabela 4 demonstra as alíquotas vigentes do IRRF para 2015.

Tabela 4 - Valor das alíquotas vigentes do IRRF

Renda do contribuinte, em reais	Alíquota, em %	Parcela a deduzir do imposto, em reais
Até 1.903,98	-	-
De 1.903,99 até 2.826,65	7,5	142,8
De 2.826,66 até 3.751,05	15	354,8
De 3.751,06 até 4.664,68	22,5	636,13
Acima de 4.664,68	27,5	869,36

Fonte: Receita Federal do Brasil. 2015

Por fim, deve-se relacionar todos os descontos, como por exemplo: INSS, faltas, atrasos, adiantamento salarial, IRRF, etc.; e apurar o valor líquido a pagar ao colaborador. Além disso, faz-se necessário calcular o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), sendo que este não deve ser descontado do colaborador. As normas que regem o FGTS estão previstas na Lei 8.036/1990. Todos estes itens compõem, portanto, o cálculo da folha de pagamento de qualquer empresa no Brasil.

## 2.2.2 Contribuição previdenciária sobre a folha de pagamento

A previdência social é um direito social que garante a proteção social dos cidadãos contribuintes. Cabe destacar que, tal direito está previsto no art. 6º da Constituição Federal de 1988 entre os Direitos e Garantias Fundamentais. Conforme previsto na Carta Magna, art. 201, assegura-se aos contribuintes e a suas famílias, uma renda de no mínimo um salário mínimo nos seguintes casos:

- I - cobertura dos eventos de doença, invalidez, morte e idade avançada; (Redação da EC 20/1998);
- II - proteção à maternidade, especialmente à gestante; (Redação da EC 20/1998);
- III - proteção ao trabalhador em situação de desemprego involuntário; (Redação da EC 20/1998);
- IV - salário-família e auxílio-reclusão para os dependentes dos segurados de baixa renda; (Redação da EC 20/1998);
- V - pensão por morte do segurado, homem ou mulher, ao cônjuge ou companheiro e dependentes, observado o disposto no § 2º. (Redação da EC 20/1998)

A contribuição de cada trabalhador é destinada ao INSS, que é uma autarquia do Governo Federal do Brasil, e possui a responsabilidade de receber e administrar as contribuições

destinadas à manutenção do Regime Geral da Previdência Social. A contribuição dos trabalhadores é paga tanto pelo empregado quanto pelo empregador, sendo que do empregado é descontada diretamente na folha de pagamento como mencionado anteriormente.

No que tange o pagamento da contribuição por parte do empregado, o valor a ser descontado em folha de pagamento está descrito na Tabela 3. Já a contribuição previdenciária devida pelo empregador é denominada contribuição patronal e também é paga mensalmente, acrescida dos valores do Risco Ambientais de Trabalho (RAT) e Terceiros (outras entidades), conforme ilustrado na Tabela 5.

Tabela 5 - Contribuição previdenciária patronal

	Alíquota (%)
Previdência Social Patronal	20
Riscos Ambientais de Trabalho (RAT)	1,00, 2,00 ou 3,00
Terceiros	5,8

Fonte: INSS, 2015

Com base no arts. 201 e 202 do Decreto nº 3048/99, têm-se:

Art. 201. A contribuição a cargo da empresa, destinada à seguridade social, é de:

I - vinte por cento sobre o total das remunerações pagas, devidas ou creditadas, a qualquer título, no decorrer do mês, aos segurados empregado e trabalhador avulso, além das contribuições previstas nos arts. 202 e 204; (Redação dada pelo Decreto nº 3.265, de 1999)

II - vinte por cento sobre o total das remunerações ou retribuições pagas ou creditadas no decorrer do mês ao segurado contribuinte individual; (Redação dada pelo Decreto nº 3.265, de 1999)

III - quinze por cento sobre o valor bruto da nota fiscal ou fatura de prestação de serviços, relativamente a serviços que lhes são prestados por cooperados por intermédio de cooperativas de trabalho, observado, no que couber, as disposições dos §§ 7º e 8º do art. 219; (Redação dada pelo Decreto nº 3.265, de 1999)

IV - dois vírgula cinco por cento sobre o total da receita bruta proveniente da comercialização da produção rural, em substituição às contribuições previstas no inciso I do caput e no art. 202, quando se tratar de pessoa jurídica que tenha como fim apenas a atividade de produção rural. (Redação dada pelo Decreto nº 4.032, de 2001)

Art. 202. A contribuição da empresa, destinada ao financiamento da aposentadoria especial, nos termos dos arts. 64 a 70, e dos benefícios concedidos em razão do grau de incidência de incapacidade laborativa decorrente dos riscos ambientais do trabalho corresponde à aplicação dos seguintes percentuais, incidentes sobre o total da remuneração paga, devida ou creditada a qualquer título, no decorrer do mês, ao segurado empregado e trabalhador avulso:

I - um por cento para a empresa em cuja atividade preponderante o risco de acidente do trabalho seja considerado leve;

II - dois por cento para a empresa em cuja atividade preponderante o risco de acidente do trabalho seja considerado médio; ou



III - três por cento para a empresa em cuja atividade preponderante o risco de acidente do trabalho seja considerado grave.

Vale destacar que o grau de risco da empresa é determinado pelo código de atividade econômica da empresa, e segundo o art. 202-A do Decreto nº 3048/99, o RAT pode ser acrescido do Fator Acidentário de Prevenção (FAP), sendo que este refere-se aos acidentes de trabalho ocorridos na empresa em determinado período e consiste num multiplicador variável num intervalo contínuo de 0,50 a 2,00. Por fim, a contribuição previdenciária a outras entidades refere-se ao valor recebido pelo INSS e repassado para entidades, como: INCRA, SENAI, SESC, SESI, entre outras.

### **2.2.3 Receita Bruta: Conceito e cálculo**

Após a publicação da Lei nº 12.546/2011, para os setores beneficiados pela desoneração da folha de pagamento, o cálculo da contribuição previdenciária patronal passou a utilizar como base de cálculo a receita bruta auferida no mês. Nesse sentido, torna-se fundamental o entendimento do conceito de receita bruta.

No Pronunciamento Conceitual Básico, intitulado Estrutura Conceitual para a Elaboração e Apresentação das Demonstrações Contábeis emitido pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), em seu item 70 (a) define-se receita como os “aumentos nos benefícios econômicos durante o período contábil sob a forma de entrada de recursos ou aumento de ativos ou diminuição de passivos que resultam em aumentos do patrimônio líquido e que não sejam provenientes de aporte dos proprietários da entidade”.

Já no CPC 30 – Receitas, no item 7, define-se a receita como “o ingresso bruto de benefícios econômicos durante o período observado no curso das atividades ordinárias da entidade que resultam no aumento do seu patrimônio líquido, exceto os aumentos de patrimônio líquido relacionados às contribuições dos proprietários”. Corroborando com o descrito anteriormente, no item 8 do mesmo pronunciamento é mencionado que:

Para fins de divulgação na demonstração do resultado, a receita inclui somente os ingressos brutos de benefícios econômicos recebidos e a receber pela entidade quando originários de suas próprias atividades. As quantias cobradas por conta de terceiros –

tais como tributos sobre vendas, tributos sobre bens e serviços e tributos sobre valor adicionado não são benefícios econômicos que fluam para a entidade e não resultam em aumento do patrimônio líquido. Portanto, são excluídos da receita. Da mesma forma, na relação de agenciamento (entre o principal e o agente), os ingressos brutos de benefícios econômicos provenientes dos montantes arrecadados pela entidade (agente), em nome do principal, não resultam em aumentos do patrimônio líquido da entidade (agente), uma vez que sua receita corresponde tão-somente à comissão combinada entre as partes contratantes.

No Decreto nº 3000 de 26 de março de 1999, conhecido como o Regulamento do Imposto de Renda – RIR/99, em seu art. 279 menciona-se que “a receita bruta das vendas ou serviços compreende o produto da venda de bens nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado auferido nas operações de conta alheia”.

Por fim, tem-se na Lei nº 12.793/2014, em seu art. 12, o conceito de que a receita bruta deve compreender os seguintes itens:

- I - o produto da venda de bens nas operações de conta própria;
- II - o preço da prestação de serviços em geral;
- III - o resultado auferido nas operações de conta alheia; e
- IV - as receitas da atividade ou objeto principal da pessoa jurídica não compreendidas nos incisos I a III.

Nesse sentido, por exclusão do que se apresentou até o presente momento, tem-se que os únicos itens que não integram a base de cálculo da receita bruta de uma empresa para fins de cálculo da desoneração da folha de pagamento, segundo a Receita Federal do Brasil, são:

- a) as vendas canceladas;
- b) os descontos incondicionais concedidos;
- c) o valor do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI destacado em nota fiscal;
- d) o valor do Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação - ICMS devido pelo vendedor dos bens ou prestador dos serviços na condição de substituto tributário, desde que destacado em documento fiscal; e
- e) a receita bruta de exportações.

Vale destacar que, conforme mencionado por Iudícibus, Martins, Gelbecke e Santos (2010), a legislação fiscal seguiu a mesma orientação da Lei das Sociedades por Ações, salvo que para fins fiscais segundo a Lei nº 8.981 de 20 de janeiro de 1995, “na receita bruta não se incluem os impostos não cumulativos, cobrados, detalhadamente, do comprador ou contratante (imposto sobre produtos industrializados - IPI) e do qual o vendedor dos bens ou prestador

dos serviços seja mero depositário”. Portanto, para fins de imposto de Imposto de Renda, o ICMS faz parte da Receita Bruta, mas o IPI não. Na prática, uma maneira de conciliar este problema é utilizar o termo Faturamento Bruto incluindo o IPI, e utilizar o termo Receita Bruta para designar a diferença entre o Faturamento Bruto e o IPI.

#### **2.2.4 Efeitos da desoneração da folha de pagamento na estrutura de custos das empresas**

Os incentivos fiscais atuam diretamente na estrutura de custos das empresas incentivadas. Quando se analisa a desoneração da folha de pagamento de uma empresa, observa-se que a incidência deste incentivo ocorre na contribuição patronal previdenciária. Esta contribuição, por sua vez, é parte integrante dos custos e despesas fixas e/ou variáveis da empresa.

Nesse sentido, vale destacar que para as empresas que classificam os custos com a mão-de-obra como custos ou despesas fixas, a desoneração da folha de pagamento irá impactar diretamente a estrutura de custos e despesas fixas destas empresas. Da mesma forma, para as empresas que consideram a mão-de-obra como custo ou despesa variável, a desoneração da folha de pagamento irá impactar diretamente a estrutura de custos e despesas variáveis destas empresas. Ressalta-se que, ao aderir a desoneração da folha de pagamento, a contribuição patronal passa a se tornar um custo variável, uma vez que irá sempre variar em função do volume vendido e por extensão da receita bruta do mês analisado. Além disso, têm-se que o impacto da desoneração da folha de pagamento será diferente para cada setor de atividade econômica, uma vez que, as alíquotas incidentes na CPRB são diferentes.

A ideia exposta no parágrafo anterior é de suma importância dentro desta pesquisa, uma vez que tem relação direta no grau de alavancagem operacional das empresas. Somado a isso, existem outras possíveis consequências – não necessariamente positivas – da desoneração da folha de pagamento para algumas empresas. Em casos específicos, a desoneração, quando compulsória, pode acarretar em um aumento de custo para a empresa, conforme demonstra o exemplo a seguir.

Suponha que as empresas X, Y e Z possuem receita bruta de R\$ 1.000.000,00, R\$ 1.500.000,00, R\$ 2.000.000,00, respectivamente. O valor total das remunerações pagas, devidas ou creditas corresponde a R\$ 100.000,00 para as três empresas. Por fim, as três empresas atuam no segmento de tecnologia que, segundo a Tabela 2, antes da promulgação da Lei nº 13.161/2015, estava sujeito a uma alíquota de 2,00% sobre a CPRB.

Neste exemplo, observa-se que dado um valor de receita bruta, e o valor total das remunerações pagas, devidas ou creditas, não é vantajoso para uma empresa – no caso para a empresa Y e Z - aderir a desoneração da folha de pagamento. Nesse sentido, pode-se auferir que o custo será impactado, ficando assim mais oneroso para a empresa o cenário *ex-post* da imposição do incentivo fiscal, que o cenário *ex-ante*. A Tabela 6, mostra os cálculos de forma detalhada.

Tabela 6 - Análise do impacto da desoneração da folha de pagamento nas empresas X, Y, Z

	(A)	(B)	(C) = (A x B)	(D)	(E)	(F) = (D x E)
Empresas	Base de Cálculo - CPP	Contribuição patronal (%)	Valor devido - Contribuição patronal antes da desoneração	Receita Bruta	Alíquota	Valor devido após a desoneração
Empresa X	100.000	20%	20.000	1.000.000	2%	20.000
Empresa Y	100.000	20%	20.000	1.500.000	2%	30.000
Empresa Z	100.000	20%	20.000	2.000.000	2%	40.000

Fonte: Elaboração Própria

Com base no exposto anteriormente, tem-se que o Governo ao formular políticas públicas destinadas aos incentivos fiscais, deve levar em consideração a matriz tributária brasileira, que segundo Gassen (2012) incorpora o conjunto de normas jurídicas que regula as relações entre o arrecador dos tributos e o contribuinte.

### 2.3 Estrutura de custos

Nesta seção, apresenta-se os componentes da estrutura de custos das empresas. Segundo Padoveze (2003), entende-se por estrutura de custos “ a proporção relativa entre o total de custos e despesas variáveis no total de custos e despesas da empresa” (p. 153). Nesse sentido, a seguir, discorre-se sobre os custos e despesas fixas e variáveis.

### 2.3.1 Custos e despesas fixas

Segundo Hansen e Mowen (2003), os custos fixos “são os custos que no seu total são constantes dentro de uma faixa relevante enquanto o nível do direcionador de atividade varia” (p. 88). Nesse sentido, pode-se auferir que os custos fixos são aqueles que não variam de acordo com a utilização e consumo dos recursos, mesmo que variem o nível da produção da empresa em questão. De maneira prática, como exemplo de custos fixos temos: aluguel, serviços de vigilância e segurança, energia elétrica não ligada a produção, limpeza, etc.

Na visão de Garrison et al. (2011), um custo fixo é:

[...] um custo que não varia, em termos totais, qualquer que seja o comportamento do nível de atividade. Diferentemente dos custos variáveis, os custos fixos não são afetados por variações do nível de atividade. (p.38)

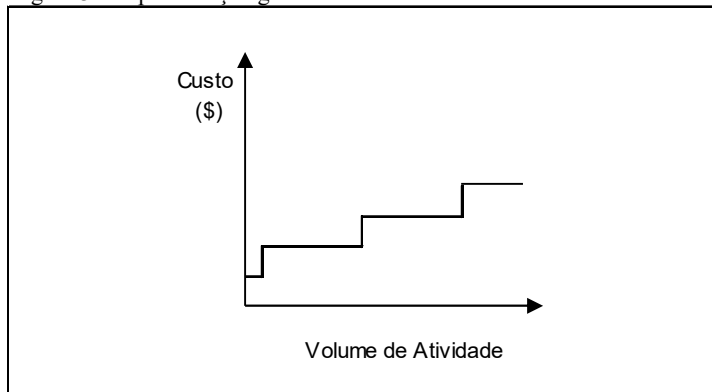
As despesas fixas, segundo Souza (2011):

[...] são expressões monetárias do consumo de recursos no processo de administração da organização e demais processos que ocorrem antes e após a produção de bens e serviços, que não são afetadas pelo volume de produção, dentro de determinado intervalo do nível de atividade. (p. 26)

Já para Martins (2010) “não existe Custo ou Despesa eternamente fixos; são, isso sim, fixos dentro de certos limites de oscilação da atividade a que se referem, sendo que, após tais limites, aumentam, mas não de forma exatamente proporcional, tendendo subir em “degraus”” (p. 254). Martins (2010) também esclarece que “Alguns tipos de custos podem mesmo só alterar se houver uma modificação na capacidade produtiva como um todo” (p. 254).

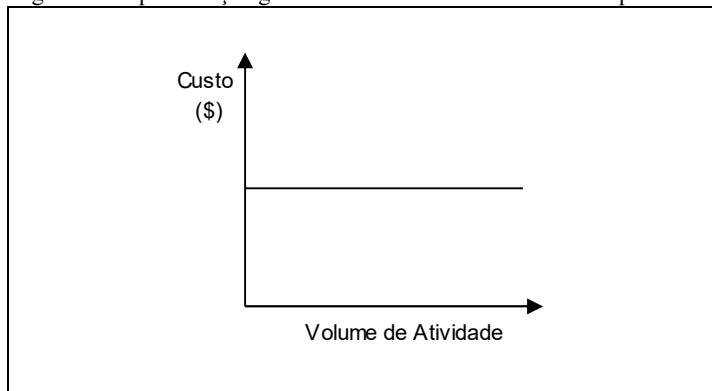
Seguindo esta linha de raciocínio proposta por Martins (2010), a melhor expressão gráfica para o conceito de custo fixo seria aquela apresentada na Figura 3, e não mais aquela comumente apresentada na Figura 4.

Figura 3 - Representação gráfica do conceito de custo fixo



Fonte: Adaptado de Martins (2010)

Figura 4 - Representação gráfica dos custos fixos comumente apresentada



Fonte: Adaptado de Martins (2010)

Logo, para a análise do GAO é importante identificar e analisar o comportamento dos custos e despesas fixas, para assim classificá-los da maneira mais correta.

### 2.3.2 Custos e despesas variáveis

Segundo Hansen e Mowen (2003), os custos variáveis “são definidos como custos que no total variam em proporção direta às mudanças em um direcionador de atividade” (p. 89). Nesse sentido, pode-se dizer que os custos variáveis são aqueles que variam de acordo com a utilização ou consumo dos recursos, pois variam em função do volume de produção e vendas da empresa em questão. Apenas a título de exemplo, entende-se como custos variáveis: matéria-prima, energia elétrica consumida no processo de produção ou na prestação do serviço, frete sobre vendas, etc.

Na visão de Garrison et al. (2011), um custo variável é:

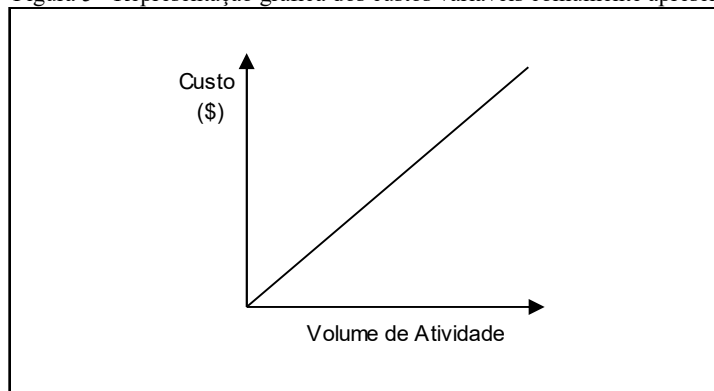
[...] um custo que se altera, em termos de valor total, com variações do nível de atividade. O nível de atividade pode ser representado de muitas maneiras: pelo número de unidades produzidas, unidades vendidas, quilômetros percorridos, leitos ocupados, linhas impressas, horas trabalhadas, e assim por diante. (p. 38)

Para Bertó e Beulke (2005), a classificação entre custos e despesas variáveis:

[...] não está necessariamente relacionada com a identificação em si entre custos/despesas com o produto/mercadoria/serviço. Na realidade, o foco destes custos/despesas está mais relacionado com o volume vendido. Constituem valores que se modificam em relação direta com o volume vendido. Exemplos: variação no custo total da mercadoria em razão das oscilações da quantidade vendida, ICMS de venda, PIS/COFINS etc. No enfoque estritamente unitário, esses custos e essas despesas costumam ser constantes por unidade vendida. (p. 23)

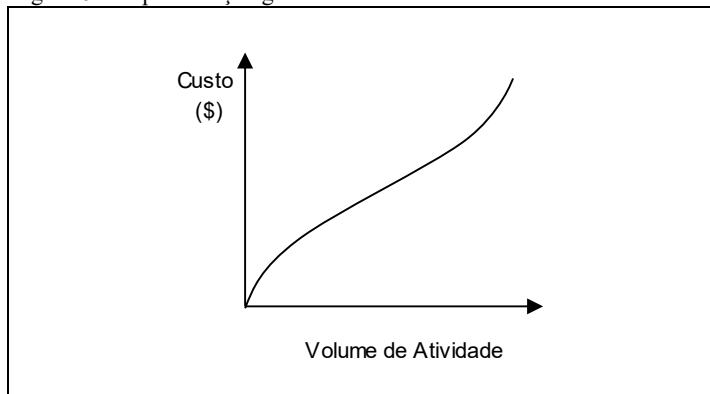
Portanto, cabe mencionar que, da mesma forma como discutido anteriormente para os custos fixos, os custos variáveis também podem ser interpretados de diversas formas. As figuras a seguir, apresentam graficamente as diferentes interpretações sobre o tema. Por exemplo, a Figura 5 apresenta o comportamento dos custos variáveis segundo a interpretação mais clássica na literatura contábil, enquanto na Figura 6 demonstra-se o comportamento dos custos variáveis segundo a visão de Martins (2010).

Figura 5 - Representação gráfica dos custos variáveis comumente apresentada



Fonte: Adaptado de Martins (2010).

Figura 6 – Representação gráfica do conceito de custo variável



Fonte: Adaptado de Martins (2010)

Vale ressaltar a dificuldade, em classificar com alto nível de precisão os custos variáveis de uma empresa. Isso porque, a classificação dos custos variáveis pode variar em decorrência do tipo de indústria, bem como da utilização dos recursos, como mencionado por Martins e Rocha (2010). Entretanto, é de suma importância que a análise e a interpretação do comportamento dos custos e despesas variáveis esteja correta, pois estes dados afetam diretamente o cálculo do GAO.

## 2.4 Alavancagem Operacional e GAO

A alavancagem operacional é uma ferramenta muito utilizada em contabilidade gerencial. O conceito de alavancagem é originário da ideia de alavanca utilizada na física, em que, através de uma força pequena no braço maior da alavanca, é possível mover um objeto de maior peso com o mínimo de força empregada possível.

Segundo Garrison et al. (2011), a definição de alavancagem operacional “é a medida do grau de sensibilidade do lucro às variações nas receitas de vendas” (p. 173). Nesse sentido, vale destacar que Leone e Leone (2002) mencionam que,

A alavancagem operacional é medida pela proporção dos custos fixos em relação aos custos variáveis [...] podemos concluir que para os produtos que têm uma alta alavancagem operacional, caracterizada por altos custos fixos e baixos custos variáveis, pequenas alterações no volume de vendas irão resultar em grandes mudanças nos lucros. Já para os produtos que têm uma baixa alavancagem operacional, caracterizada por baixos custos fixos e altos custos



variáveis, as mudanças no volume de vendas não resultarão em grandes mudanças nos lucros. (p. 42)

E, de acordo com Dantas, Medeiros e Lustosa (2006),

Verifica-se, assim, que a alavancagem operacional é uma referência utilizada para o gerenciamento dos gastos fixos, cuja otimização é obtida pelo aumento do volume. Essa busca pela otimização é ressaltada por Moyer, McGuigan e Kretlow (1981, p.134), ao afirmarem que, quando uma empresa incorre em custos operacionais fixos, uma ampliação das receitas de vendas resulta em uma mudança relativamente maior no lucro operacional. O que se busca, nessas condições, é a maximização do uso da capacidade instalada (estrutura fixa) da entidade, representada pelos custos e despesas fixas. Assim, se duas empresas possuem o mesmo total de receitas e de despesas, mas têm estruturas de custos diferentes, aquela que apresentar maior proporção de custos fixos terá maior alavancagem operacional. (p. 74)

Silva (2007) explica que,

A análise da Alavancagem Operacional de uma empresa permite que se conheça sua viabilidade econômica, identificando-se claramente as causas que determinaram eventuais variações nos resultados, observando ainda a natureza cíclica de um negócio e a variabilidade de seus resultados operacionais. (p. 127)

Com isso, têm-se o conceito de que o grau de alavancagem operacional é a medida da alavancagem operacional de uma empresa. Vale destacar que, existem diversas discussões sobre a utilidade do GAO, sendo estas mencionadas por França e Lustosa (2014),

As discussões em torno da utilidade do GAO, em estudos teóricos e empíricos no âmbito da contabilidade, abordam a sensibilidade do lucro em relação às vendas, como forma de obter sinalizações sobre as mudanças de comportamento do mercado em relação ao valor das firmas. Essas discussões orbitam em torno do conceito de Ponto de Equilíbrio Operacional que, no viés da contabilidade, leva em consideração a linearidade dos custos e receitas. Nessa visão, à medida que o desempenho da firma se aproxima do Ponto de Equilíbrio Operacional, tanto pela direita (lucro positivo) quanto pela esquerda (lucro negativo), o lucro tende a zero, e a relação entre a Margem de Contribuição (MC) e o lucro (LO) tende para infinito (Gahlon, 1981; Dugan & Shriver, 1989; Horngren, Sundem & Stratton, 1996; Lord, 1998). (p. 4)

Adicionalmente, de acordo com Assaf (2010),

O GAO é determinado pela estrutura de custos (despesas) da empresa, apresentando maior capacidade de alavancar os lucros aquela que apresentar maiores custos (despesas) fixos em relação aos custos (despesas) totais. Identicamente, empresas com estrutura mais elevada de custos (despesas) fixos assumem também maiores riscos em razão da maior variabilidade de seus resultados operacionais. (p. 106)

Para o entendimento da fórmula do cálculo do GAO, deve-se primeiramente compreender a fórmula para o cálculo da margem de contribuição de uma empresa, sendo esta representada por:

$$\text{Margem de Contribuição} = \text{PV} - (\text{CV} + \text{DV}) \quad (1)$$

Onde:

PV: Preço de Venda

CV: Custos Variáveis

DV: Despesas Variáveis

Já a equação para o cálculo do GAO é representada por:

$$\text{GAO} = \frac{\text{Margem de contribuição}}{\text{Lucro Operacional}} \quad (2)$$

Vale destacar que o GAO pode ser maior, menor ou igual a zero, sendo importante esclarecer a forma de interpretação deste índice. Segundo Assaf (2010),

O grau de alavancagem operacional – GAO funciona nos dois sentidos, demonstrando maior alavancagem dos lucros, e também, dos prejuízos. Quanto maior o GAO, maior a participação dos custos e despesas fixos na estrutura de resultados e, também, maior o risco operacional da empresa. (p. 108)

Nesse sentido, pode-se dizer que um maior grau de alavancagem operacional é decorrente de uma maior estrutura de custos e despesas fixas, sendo que o contrário implica em um menor grau de alavancagem operacional.

As limitações na análise do GAO estão relacionadas, segundo Padoveze (2003, p. 158), ao fato de esse indicador só poder ser calculado na presença das informações sobre os custos e despesas fixas da empresa, além do fato do GAO ter apenas duas validades, sendo elas (i) permite comparar duas estruturas de custos, evidenciando que a que tem maior GAO é mais alavancada; e (ii) permite calcular imediatamente qual será a variação do lucro operacional, dada uma variação percentual esperada no volume de vendas.

Além disso, Padoveze (2003) menciona que a decisão sobre as estruturas de custo de uma empresa está relacionada ao grau de aversão ao risco da mesma. Ou seja, algumas empresas são “propensas ao risco” e acabam por apresentar maiores custos e despesas fixas, enquanto outras são mais conservadoras, “avessas ao risco”, e acabam por apresentar maiores custos e despesas variáveis.

#### 2.4.1 Impacto da alteração da estrutura de custos no GAO

Com base na fundamentação teórica acerca dos custos e despesas fixas e variáveis, bem como no cálculo e interpretação do GAO, vale analisar qual o impacto teórico que qualquer alteração nos custos e despesas fixas e variáveis de uma dada empresa pode gerar no GAO. Para isso, a presente pesquisa propõe um exemplo em que diversos cenários são elaborados para uma empresa hipotética, aqui denominada “empresa X”.

Primeiramente, considera-se que a empresa X apresenta as seguintes informações contábeis:

1. Receita de R\$ 10 milhões (A);
2. Custos e despesas variáveis de R\$ 5 milhões (B); e
3. Custos e despesas fixas de R\$ 2,5 milhões (D).

Com base nestes dados, calculou-se o GAO da empresa X, conforme demonstrado na Tabela 7. O GAO encontrado para a empresa X proposta é de 2 (dois). Um GAO de 2 pode ser interpretado como para cada 10% de aumento nas vendas/receitas acarretará um aumento de 20% no lucro operacional.

Tabela 7 - Cálculo do GAO da empresa X

	(A)	(B)	(C) = (A - B)	(D)	(E) = (C - D)	(F) = (C / E)
Empresas	Receita	Custo e despesas variáveis	Margem de contribuição	Custos e despesas fixos	Lucro operacional	GAO (1)
<b>Empresa X</b>	10.000.000	5.000.000	5.000.000	2.500.000	2.500.000	2,00

Fonte: Elaboração Própria

Como um segundo passo da análise, estressou-se este modelo e criou-se dez cenários diferentes, em que a empresa X não observa qualquer alteração em sua receita, no entanto, observa-se esta informação adicional:

4. A desoneração da folha de pagamento gera uma redução de R\$ 50.000,00 para o primeiro cenário, R\$ 100.000,00 para o segundo, e assim sucessivamente.

Vale notar que será analisado apenas a redução dos custos e despesas fixas e variáveis devido a desoneração da folha de pagamento, e não a substituição de um CDF por CDV. Sendo assim, primeiramente (Modelo I – Tabela 8) considerou-se a redução de custos da desoneração da folha de pagamento nos custos e despesas variáveis da empresa X.

Tabela 8 - Cálculo do GAO nos cenários com redução dos custos e despesas variáveis

Empresas	Cenários	(A)	(B)	(C) = (A - B)	(D)	(E) = (C - D)	(F) = (C / E)
		Receita	Custo e despesas variáveis	Margem de contribuição	Custos e despesas fixos	Lucro operacional	GAO (2)
Empresa X'	1	10.000.000	4.950.000	5.050.000	2.500.000	2.550.000	1,98
	2	10.000.000	4.900.000	5.100.000	2.500.000	2.600.000	1,96
	3	10.000.000	4.850.000	5.150.000	2.500.000	2.650.000	1,94
	4	10.000.000	4.800.000	5.200.000	2.500.000	2.700.000	1,93
	5	10.000.000	4.750.000	5.250.000	2.500.000	2.750.000	1,91
	6	10.000.000	4.700.000	5.300.000	2.500.000	2.800.000	1,89
	7	10.000.000	4.650.000	5.350.000	2.500.000	2.850.000	1,88
	8	10.000.000	4.600.000	5.400.000	2.500.000	2.900.000	1,86
	9	10.000.000	4.550.000	5.450.000	2.500.000	2.950.000	1,85
	10	10.000.000	4.500.000	5.500.000	2.500.000	3.000.000	1,83

Fonte: Elaboração Própria

A partir dos dados, observou-se uma redução no GAO da empresa X, decorrente da redução de R\$ 50.000,00 nos custos e despesas variáveis, conforme demonstrado na Tabela 9.

Tabela 9 - Comparação entre o GAO (1) e GAO (2)

Empresas	Cenários	Redução Custo e Despesas Variáveis	GAO (1)	GAO (2)	VAR. (%) - (1)
Empresa X	1	50.000	2,000	1,98	-0,98%
	2	100.000	2,000	1,96	-1,92%
	3	150.000	2,000	1,94	-2,83%
	4	200.000	2,000	1,93	-3,70%
	5	250.000	2,000	1,91	-4,55%
	6	300.000	2,000	1,89	-5,36%
	7	350.000	2,000	1,88	-6,14%
	8	400.000	2,000	1,86	-6,90%
	9	450.000	2,000	1,85	-7,63%
	10	500.000	2,000	1,83	-8,33%

Fonte: Elaboração Própria

Entretanto, um próximo passo é efetuar a mesma análise com os custos e despesas fixas a fim de se analisar o comportamento do GAO (Modelo II – Tabela 10).

Tabela 10 - Cálculo do GAO nos cenários com redução dos custos e despesas fixas

Empresas	Cenários	(A)	(B)	(C) = (A - B)	(D)	(E) = (C - D)	(F) = (C / E)
		Receita	Custo e despesas variáveis	Margem de contribuição	Custos e despesas fixos	Lucro operacional	GAO (3)
Empresa X''	1	10.000.000	5.000.000	5.000.000	2.450.000	2.550.000	1,96
	2	10.000.000	5.000.000	5.000.000	2.400.000	2.600.000	1,92
	3	10.000.000	5.000.000	5.000.000	2.350.000	2.650.000	1,89
	4	10.000.000	5.000.000	5.000.000	2.300.000	2.700.000	1,85
	5	10.000.000	5.000.000	5.000.000	2.250.000	2.750.000	1,82
	6	10.000.000	5.000.000	5.000.000	2.200.000	2.800.000	1,79
	7	10.000.000	5.000.000	5.000.000	2.150.000	2.850.000	1,75
	8	10.000.000	5.000.000	5.000.000	2.100.000	2.900.000	1,72
	9	10.000.000	5.000.000	5.000.000	2.050.000	2.950.000	1,69
	10	10.000.000	5.000.000	5.000.000	2.000.000	3.000.000	1,67

Fonte: Elaboração Própria

Quando efetuado a redução de R\$ 50.000,00 nos custos e despesas fixas observou-se uma redução mais acentuada do GAO no Modelo II do que aquela demonstrada no Modelo I, conforme visto na Tabela 11.

Tabela 11 - Comparação entre o GAO (1) e GAO (3)

Empresas	Cenários	Redução Custo e Despesas Fixas	GAO (1)	GAO (3)	VAR. (%) - (2)
Empresa X	1	50.000	2,000	1,96	-1,96%
	2	100.000	2,000	1,92	-3,85%
	3	150.000	2,000	1,89	-5,66%
	4	200.000	2,000	1,85	-7,41%
	5	250.000	2,000	1,82	-9,09%
	6	300.000	2,000	1,79	-10,71%
	7	350.000	2,000	1,75	-12,28%
	8	400.000	2,000	1,72	-13,79%
	9	450.000	2,000	1,69	-15,25%
	10	500.000	2,000	1,67	-16,67%

Fonte: Elaboração Própria

De acordo com Assaf (2010), “Quanto maiores os custos e despesas fixos, maiores se apresentam as chances de grandes lucros e maiores os riscos de grandes prejuízos” (p. 109). Sendo assim, observa-se que uma redução nos CDF acarretará em uma menor exposição ao risco, bem como irá diminuir as chances de grandes lucros.

Na Tabela 12, observa-se que mantido o valor total das receitas da empresa, o impacto gerado no GAO por uma alteração dos custos e despesas variáveis (Modelo I) é a metade do impacto gerado no GAO por uma alteração dos custos e despesas fixas (Modelo 2). Efeito este que não pode ser ignorado.

Tabela 12 - Comparação entre Var (1) e Var (2)

<b>Empresas</b>	<b>Cenários</b>	<b>VAR. (%) - (1)</b>	<b>VAR. (%) - (2)</b>	<b>VAR. (%)</b>
<b>Empresa X</b>	1	-0,98%	-1,96%	100,00%
	2	-1,92%	-3,85%	100,00%
	3	-2,83%	-5,66%	100,00%
	4	-3,70%	-7,41%	100,00%
	5	-4,55%	-9,09%	100,00%
	6	-5,36%	-10,71%	100,00%
	7	-6,14%	-12,28%	100,00%
	8	-6,90%	-13,79%	100,00%
	9	-7,63%	-15,25%	100,00%
	10	-8,33%	-16,67%	100,00%

Fonte: Elaboração Própria

Conclui-se dos cenários expostos que, mantido o valor total das receitas de uma empresa, espera-se que uma diminuição dos custos e despesas fixas decorrente da desoneração da folha de pagamento, acarrete em uma maior queda do GAO em relação a uma diminuição dos custos e despesas variáveis.

## 2.5 Ponto de Equilíbrio Contábil – (PEC)

O ponto de equilíbrio de uma empresa, segundo Garrison et al. (2011), pode ser definido como o momento em que o nível de vendas faz com que o lucro da empresa seja igual a zero. Vale mencionar que o ponto de equilíbrio pode ser analisado sob três aspectos distintos, sendo eles: contábil, financeiro e econômico. Na presente pesquisa será analisado o ponto de equilíbrio contábil (PEC).

Para calcular o PEC, deve-se primeiramente calcular a margem de contribuição da empresa em questão, que em linhas gerais, é calculada pela diferença entre o preço de venda de um produto e seus custos e despesas variáveis. Sendo assim, de acordo com Martins (2010), a

margem de contribuição “é o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e que lhe pode ser imputado sem erro” (p. 179).

Para exemplificar o cálculo do PEC, suponhamos uma empresa Y com os seguintes dados:

- Preço de Venda = R\$ 100,00
- Custos + Despesas Variáveis = R\$ 25,00
- Custos + Despesas Fixas = R\$ 15.000,00/mês

A empresa somente atingirá seu PEC quando suas receitas totais forem iguais aos seus custos totais. Logo, como base na fórmula do PEC apresentada a seguir, temos que:

$$\text{Ponto de Equilíbrio (PEC)} = \frac{\text{Custos + Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}} \quad (3)$$

Ou seja, especificamente para a empresa Y proposta:

$$\text{Ponto de Equilíbrio (PEC)} = \frac{\text{R\$ 15.000,00/mês}}{(\text{R\$ 100,00} - \text{R\$ 25,00})} = 200 \text{ unidades por mês}$$

Portanto, com base no exemplo demonstrado anteriormente, tem-se que esta empresa Y deve vender 200 unidades por mês para que seu lucro seja igual a zero. Sendo que, caso as vendas excedam essa quantidade mínima, o valor restante auferido pela empresa será tido como lucro. Com isso, pode-se dizer que quanto maior o PEC, mais unidades a empresa deverá vender para que seu lucro seja igual a zero.

## 2.6 Evidências Empíricas

Os estudos sobre os incentivos fiscais em contabilidade tributária no Brasil ainda são bastante incipientes, entretanto, o tema vem ganhando maior destaque nos últimos anos. Nota-se que em tempos de crise econômica, os referidos incentivos fiscais tornam-se um diferencial para

as organizações, uma vez que, tendem a aumentar sua vantagem competitiva em relação às demais empresas do mercado. Somado a isso, os trabalhos acadêmicos que estudam a relação entre incentivos fiscais e as organizações sob o enfoque microeconômico se tornaram relevantes, devido a incansável busca pelo conhecimento de até que ponto os incentivos fiscais devem ser concedidos e qual seu real impacto dentro das organizações beneficiadas.

Na literatura contábil brasileira, identificaram-se trabalhos que abordam esta temática, tais como Salgueiro (2003), Silva (2005), Luca e Lima (2007), Formigoni (2008), Junior (2012) e Zucchi (2013). No trabalho realizado por Salgueiro (2003) foi analisado a relação custo-benefício da renúncia fiscal, isto é, se os benefícios trazidos com a presença de indústria em determinada região superam os custos decorrentes da renúncia fiscal. Sendo que, como resultado da análise da demonstração do valor adicionado (DVA) das empresas pesquisadas, pode ser inferido que o modelo de concessão de incentivos fiscais favoreceu à má distribuição de renda no Estado do Ceará.

Silva (2005) verifica o efeito dos incentivos fiscais e financeiros referentes a redução do ICMS no Estado do Rio Grande do Norte na decisão de investimentos e no valor de mercado das entidades beneficiadas. Como resultado encontrado, identificou-se que tais incentivos provocam o acréscimo no valor das empresas, entretanto a inexistência de incentivos não seria suficiente para que as empresas optassem por não investir no Rio Grande do Norte.

No estudo de Luca e Lima (2007), analisou-se o efeito dos incentivos fiscais no patrimônio das companhias incentivadas, com o foco nos programas subsidiados pelo Fundo de Desenvolvimento Industrial – FDI do Ceará, através da análise das demonstrações financeiras da empresa Grendene S.A. Como resultado encontrado, verificou-se que os referidos incentivos fiscais possuem uma significativa participação nos resultados da empresa, provando assim que estes incentivos fiscais influenciam o desempenho dos indicadores econômicos financeiros da empresa estudada.

Já no trabalho realizado por Formigoni (2008), objetivou-se avaliar os efeitos dos incentivos fiscais sobre a estrutura de capital e a rentabilidade das companhias abertas brasileiras não financeiras. Os resultados encontrados sugerem que não há correlação estatisticamente significativa entre incentivo fiscal e indicadores de estrutura de capital, entretanto há uma correlação estatisticamente significativa entre incentivo fiscal e rentabilidade das empresas.



No trabalho elaborado por Junior (2012), buscou-se identificar se os incentivos fiscais estaduais relacionados ao ICMS possuem influência na taxa tributária de IRPJ e CSLL das empresas incentivadas. Neste estudo, foram analisadas as demonstrações contábeis de empresas que gozam desses incentivos e comparou-se com empresas não incentivadas, a fim de mensurar quais empresas possuem uma maior taxa tributária efetiva (*Effective Tax Rate – ETR*). Como resultado, observou-se que as empresas que possuem incentivos fiscais estaduais relacionados com o ICMS, possuem uma maior ETR, sendo que estes incentivos fiscais influenciam positivamente a taxa tributária efetiva.

Por fim, no estudo realizado por Zucchi (2013), o objetivo foi identificar e analisar os fatores que influenciam a utilização da informação contábil no processo decisório das empresas à adesão dos incentivos fiscais de inovação tecnológica. Como resultado, identificou-se que a informação contábil é comumente utilizada no processo de adesão aos incentivos fiscais, porém, a luz da teoria da contingência, parece que o modelo decisório está inapropriado, demonstrando assim uma necessidade de revisão da teoria nesse ponto.

No que tange a literatura contábil internacional identificaram-se estudos que abordam o tema sobre alavancagem e impostos, tais como: Pfaffermayr, Stockl e Winner (2009), Klemm e Parys (2011) e Faccio e Xu (2015). O trabalho realizado por Pfaffermayr, Stockl e Winner (2009), é analisada a relação entre impostos, idade da empresa e estrutura de capitais. Como resultados foram observadas correlações positivas entre impostos e a idade da empresa, indicando que nas empresas mais antigas há um maior impacto dos impostos na estrutura de capital.

Klemm e Parys (2011) buscaram analisar duas questões acerca dos incentivos fiscais, sendo estas: (i) os incentivos fiscais são usados como ferramentas para a competição tributária?; (ii) Quão efetivo são os incentivos fiscais para atrair novos investimentos? Os resultados demonstram que não foram encontradas evidências robustas para responder a primeira pergunta, entretanto identificaram-se evidências que uma menor carga tributária é um fator atrativo para novos investimentos.

O estudo de Faccio e Xu (2015) buscou analisar o efeito de como o imposto de renda (pessoa jurídica e física) afeta as decisões de estrutura de capital das empresas. Como resultado obteve-se que há um impacto maior nas decisões acerca da estrutura de capital das empresas

que possuem um principal investidor (pessoa física). Entretanto, verificou-se também, que os efeitos dos impostos são variados quando analisado diversos países, sendo que não há efeito sob a estrutura de capital nos países que possuem uma taxa maior de evasão fiscal.

De todo o exposto, observa-se que não há estudo que relaciona os incentivos fiscais e o grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up*. Sendo assim, o presente estudo busca corroborar com o resultado identificado por Formigoni, e com isso, auxiliar no desenvolvimento do conhecimento acerca deste tema, bem como na formulação de novas políticas públicas mais eficazes.

### 3 METODOLOGIA DE PESQUISA

Nesta seção, será apresentada os métodos utilizados para o desenvolvimento da presente pesquisa. Vale destacar que após a caracterização do problema de pesquisa, objetivos e a fundamentação teórica que suporta a presente pesquisa, faz-se necessário a definição da metodologia que será adotada, bem como as razões que levaram a escolha do estudo de caso como método de pesquisa.

#### 3.1 Tipo e método de pesquisa

O termo metodologia pode ser entendido como o conjunto de ações para se conduzir uma pesquisa e atingir seu objetivo. Segundo Cervo e Bervian (1978),

Em seu sentido mais geral, o método é a ordem que se deve impor aos diferentes processos necessários para atingir um fim dado ou um resultado desejado. Nas ciências, entende-se por método o conjunto de processos que o espírito humano deve empregar na investigação e demonstração da verdade. (p. 17)

Essa pesquisa pode ser classificada como aplicada e descritiva. Desse modo, procura-se observar, registrar e investigar a relação entre a desoneração da folha de pagamento e o grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up*.

Em relação a abordagem de pesquisa, segundo Martins e Theóphilo (2007), o estudo de caso demanda uma avaliação qualitativa, pois se analisa de forma profunda e intensa uma unidade social, sendo assim pode-se afirmar que o método é qualitativo, pois seu objetivo é verificar a relação da desoneração da folha de pagamento no grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up*. De acordo Ludke (1986), o estudo qualitativo “é o que se desenvolve numa situação natural; é rico em dados descritivos, tem um plano aberto e flexível e focaliza a realidade de forma complexa e contextualizada” (p.18).

No que tange os procedimentos metodológicos, julgou-se como mais adequado para esta pesquisa o estudo de caso, que, segundo Yin (2010), deve ser usado quando “(i) as questões “como” ou “por que” são propostas; (ii) o investigador tem pouco controle sobre os eventos; (iii) o enfoque está sobre um fenômeno contemporâneo no contexto da vida real”. (p. 23).

Como vimos, as discussões e modos de abordar os incentivos fiscais dentro da academia são amplos, fazendo-se necessário efetuar delimitações pertinentes ao tema. Sobre isto, Martins (2000) ressalta que:

A importância de determinar o âmbito da pesquisa e estabelecer os contornos do estudo decorre do fato de que nunca será possível explorar todos os ângulos do fenômeno. A seleção dos aspectos mais relevantes e a determinação do ‘recorte’ é, pois, crucial para atingirmos os propósitos do estudo e chegarmos a uma compreensão mais completa sobre a situação estudada. (p. 37)

Para o recorte da presente pesquisa, faz-se necessário delimitar qual empresa será tratada dentro do estudo de caso e qual a base de dados que será utilizada, bem como qual o incentivo fiscal que será analisado. A delimitação do tema de pesquisa é de grande importância, uma vez que, garante que o assunto não seja abordado de forma genérica ou específica demais.

Somado a esse ponto, deve-se mencionar a dificuldade na obtenção de dados acerca de incentivos fiscais no Brasil e grau de alavancagem operacional das empresas. Em geral, por não se tratarem de dados de divulgação obrigatória, além do fato das informações necessárias para o cálculo da alavancagem operacional, constituírem normalmente, dados estratégicos e altamente sensíveis para muitas companhias.

Nesse sentido, será realizado um estudo de caso em uma empresa *start-up* brasileira e o incentivo fiscal analisado será a desoneração da folha de pagamento. A escolha deste incentivo fiscal remete ao fato desta empresa apenas possuir este incentivo em sua operação.

### 3.2 Método de pesquisa: estudo de caso

De acordo com Eisenhardt (1989), diversos autores têm escrito sobre a elaboração de estudos de casos, e como destacado pelo próprio autor, Yin se sobressai devido as suas valiosas e recentes contribuições na elaboração deste método de pesquisa.

Nesse sentido para suportar o método escolhido para a presente pesquisa, é apresentado o Quadro 1, que segundo Yin (2010), auxilia na escolha do método, com base no tipo de questão que se almeja responder.

Quadro 1 - Situações relevantes para diferentes métodos de pesquisa

<b>Método</b>	<b>(1) Forma de questão de pesquisa</b>	<b>(2) Exige controle dos eventos comportamentais?</b>	<b>(3) Enfoca eventos contemporâneos?</b>
Experimento	Como, por que?	Sim	Sim
Levantamento (survey)	Quem, o que, onde, quantos, quanto?	Não	Sim
Análise de arquivos	Quem, o que, onde, quantos, quanto?	Não	Sim/não
Pesquisa histórica	Como, por que?	Não	Não
Estudo de caso	Como, por que?	Não	Sim

Fonte: COSMOS Corporation apud Yin, 2010, p.29

Com base nas questões que se pretende responder, no caso como e por que um determinado incentivo fiscal impacta o grau de alavancagem operacional, o método adotado nesta pesquisa é o estudo de caso e, para Yin (2010), o referido método possui ao menos quatro aplicações diferentes, sendo estas: (i) explicar as relações causais, isto é, vínculos causais nas intervenções da vida real; (ii) descrever uma intervenção e o contexto da vida real que ela ocorreu; (iii) ilustrar determinados tópicos ou fenômenos em uma avaliação; (iv) explorar uma área do conhecimento que ao serem avaliadas as intervenções não possuem um único e claro conjunto de resultados. A presente pesquisa busca explicar e descrever a relação dos incentivos fiscais com o grau de alavancagem operacional da empresa estudada, e entender essa relação com base na teoria utilizada para a presente pesquisa, sendo este último um dos principais pilares de um estudo de caso.

Somado a isso, para a realização de um estudo de caso, Yin (2010) diz que deve-se começar pela definição do projeto de pesquisa, sendo que cinco componentes são especialmente importantes:

- (i) as questões do estudo;
- (ii) as proposições, se houver;
- (iii) a(s) unidade(s) de análise;
- (iv) a lógica que une os dados às proposições; e
- (v) os critérios para a interpretação das constatações.

Ainda segundo Yin (2010), para que um estudo de caso tenha qualidade, se faz necessário alguns testes, conforme descrito a seguir.

*Validade do constructo*: identificação das medidas operacionais corretas para os conceitos estudados.

*Validade interna* (apenas para estudos explanatórios ou causais e não para estudos descritivos ou exploratórios): busca do estabelecimento da relação causal pela qual se acredita que determinadas condições levem a outras condições, diferenciadas das relações espúrias.

*Validade externa*: definir o domínio para o qual as descobertas do estudo podem ser generalizadas.

*Confiabilidade*: demonstração de que as operações de um estudo – como os procedimentos para a coleta de dados – podem ser repetidas, com os mesmos resultados. (p. 63)

O Quadro 2 apresenta as táticas para lidar com os quatro testes apresentados anteriormente.

Quadro 2 - Táticas de estudo de caso para quatro testes de projetos

Testes de caso	Tática do estudo	Fase da pesquisa na qual a tática ocorre
<b>validade do constructo</b>	- utiliza múltiplas fontes de evidência - estabelece encadeamento de evidências - tem informantes-chave para a revisão do rascunho do relatório do estudo de caso	coleta de dados coleta de dados composição
<b>validade interna</b>	- realiza a combinação de padrão - realiza a construção da explanação - aborda as explanações rivais - usa modelos lógicos	análise de dados análise de dados análise de dados análise de dados
<b>validade externa</b>	- usa a teoria nos estudos de caso únicos - usa a lógica da replicação nos estudos de caso múltiplos	projeto de pesquisa projeto de pesquisa
<b>confiabilidade</b>	- usa o protocolo do estudo de caso - desenvolve uma base de dados de estudo de caso	coleta de dados coleta de dados

Fonte: COSMOS Corporation apud YIN; 2010, p. 64

Para esta pesquisa, optou-se pela coleta de dados não-públicos junto a uma empresa privada do setor de tecnologia estabelecida no Brasil. Esta escolha decorre do fato desta empresa ser considerada uma empresa *start-up*, e também por ser uma empresa que goza do incentivo fiscal ora discutido.

A relevância de se escolher uma empresa *start-up* para a presente pesquisa está relacionada com o fato de uma empresa iniciante possuir geralmente uma maior necessidade de estímulo em sua fase inicial, seja por meio de investidores, seja por meio de políticas públicas. Os incentivos fiscais, nesse contexto, mostram-se ainda mais relevantes para estas empresas. Além disso, qualquer variação em seus custos pode acarretar em variações significativas em seu lucro operacional.

Acerca das razões para a escolha de um caso único, encontra-se um fundamento lógico, segundo Yin (2010), “[...] uma justificativa para o caso único é quando ele representa o *caso crítico* no teste de uma teoria bem-formulada” (p. 70). Mas cabe mencionar que o fundamento lógico que sustenta essa pesquisa, segundo Yin (2010), é quando se trata de um caso típico ou que representa uma realidade.

Além disso, Yin (2010) menciona que o caso único “pode ser usado, então, para determinar se as proposições da teoria são corretas ou se algum conjunto alternativo de explicações pode ser mais relevante” (p. 71). Por fim, outra justificativa já abordada anteriormente refere-se a dificuldade na obtenção dos dados, uma vez que, tratam-se de dados estratégicos e que não são divulgados nas demonstrações financeiras obrigatórias. Nesse sentido, a presente pesquisa irá estudar a relação de um determinado incentivo fiscal no grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up*, sendo assim, será analisado um caso que representa uma realidade, o que justifica o uso de uma única empresa na presente pesquisa.

Uma limitação deste trabalho, que utiliza o estudo caso único como método, conforme mencionado por Voss, Tsiriktsis e Frohlich (2002) é a generalização dos resultados da pesquisa. Entretanto, ainda que não se possa generalizar os resultados, vale destacar que a teoria utilizada e testada pode ser generalizada, ainda que essa generalização seja estática.

### **3.3 Protocolo para a realização do estudo de caso**

O entendimento do protocolo para o estudo de caso é fundamental na pesquisa, pois contém os procedimentos e as regras gerais que deveriam ser seguidas, *a priori*, na realização de um estudo de caso. Segundo Yin (2010), o protocolo é:

[...] uma maneira de aumentar a confiabilidade da pesquisa de estudo de caso e se destina a orientar o investigador na realização da coleta de dados de um caso único (novamente, mesmo se o caso único for um de vários em um estudo de casos múltiplos). (p.106)

O protocolo desta presente pesquisa, foi inspirado em Relvas (2003), e segue as seguintes etapas:

- a. Introdução do estudo de caso;
- b. Questão de pesquisa;
- c. Fonte e coleta de dados;
- d. Análise dos dados e elaboração do relatório;
- e. Redação das considerações finais.

Anteriormente, apresentou-se uma visão geral do estudo de caso. E, no que tange a questão de pesquisa envolveu estabelecer a relação entre incentivos fiscais, mais precisamente a desoneração da folha de pagamento, com o grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up*. E, para testar essa proposição, utilizou-se os dados não públicos coletados junto a uma empresa *start-up*, conforme demonstrado nos itens a seguir.

### **3.3.1 Definição dos procedimentos da coleta da evidência do estudo de caso**

De acordo com Yin (2010), “a evidência do estudo de caso pode vir de várias fontes, [...] documentação, registro em arquivo, entrevistas, observação direta, observação participante e artefatos físicos” (p.124).

A coleta dos dados para o presente estudo de caso foi efetuada junto aos gestores da referida empresa analisada, com autorização expressa, através de documentos e registros contábeis internos, que serão mais bem detalhados nas próximas seções.

Dado o objetivo da presente pesquisa, destaca-se que a coleta das evidências utilizou como base o acesso a documentos e registros em arquivos, uma vez que, tais fontes de evidências apresentam características que satisfazem a qualidade da pesquisa, e como evidenciado por Yin (2010) as referidas características são: estabilidade, dado ao fato que a informação pode ser revisada inúmeras vezes; descrição, uma vez que, não foram criadas como resultado do



estudo de caso; exatidão, pois contém nomes, referências e detalhes exatos de um evento; e, por fim a ampla cobertura, porque pode cobrir um amplo espaço de tempo, diversos eventos e ambientes distintos.

A empresa da presente pesquisa é uma *start-up* brasileira do ramo de tecnologia que está presente em diversos países no mundo. Os dados eletrônicos foram obtidos junto a diretoria da empresa dentro da sede da empresa em São Paulo.

### **3.3.2 Fonte de dados**

Os dados para a realização desta pesquisa foram recebidos da diretoria financeira da empresa, sendo que sua principal fonte consiste em documentos eletrônicos (planilhas) e a demonstração financeira da empresa do exercício findo em 31 de dezembro de 2014.

Vale destacar que devido ao termo de confidencialidade assinado pelo pesquisador, o acesso às informações arquivadas na fonte de dados dessa pesquisa pode ser indeferido, uma vez que, tais informações não são de domínio público e são parte integrante da estratégia da empresa. Alguns detalhes da empresa que serão necessários para o bom entendimento do trabalho serão apresentados no próximo capítulo.

### **3.3.3 Análise de dados e elaboração do relatório**

Segundo Yin (2010), a análise dos dados “consiste no exame, na categorização, na tabulação, no teste ou nas evidências recombinações de outra forma, para tirar as conclusões baseadas empiricamente” (p.155). Na mesma obra, o autor exemplifica cinco técnicas analíticas predominantes que são: combinação de padrão, construção da explanação, análise de séries temporais, modelos lógicos e síntese cruzada dos dados.

Na presente pesquisa foi utilizada a estratégia de combinação de padrão, uma vez que, tal lógica compara um padrão empírico com outro previsto. Nesse sentido, buscou-se analisar a

relação dos incentivos fiscais com o grau de alavancagem operacional de uma empresa aderente ao programa de desoneração da folha de pagamento, pois a proposição principal é que o objetivo de um incentivo fiscal é impulsionar a economia por meio das empresas aderentes ao programa. Nesse sentido, por extensão, pode-se assumir que o impulso da empresa para crescimento da produção/vendas e criação de empregos está vinculado ao gozo do referido incentivo e está refletivo no grau de alavancagem operacional.

Por fim, buscou-se realizar a triangulação das evidências, isto é, quando possível, a análise dos dados foi feita com base em diferentes documentos que continham a mesma informação e foram cruzados com o objetivo de certificar que as informações estavam corretas. Além disso, buscou-se criar diferentes cenários para se analisar a real relação dos incentivos fiscais com o grau de alavancagem operacional na empresa analisada.

No que tange à elaboração do relatório de estudo de caso, utilizou-se a estrutura analítica linear, que segundo Yin (2010), trata-se de uma abordagem padrão para elaboração de um relatório de pesquisas, e pode ser usada para estudos de casos com o propósito explanatório, descritivo e exploratório. E, em relação aos subtópicos que devem conter a referida estrutura, inclui-se o tema ou o problema que está sendo estudado, uma revisão da literatura importante já existente, os métodos utilizados, as descobertas feitas a partir das evidências coletadas e analisadas, e por fim, as conclusões e implicações feitas a partir das descobertas.

## 4 O ESTUDO DE CASO

Esse capítulo tem por objetivo analisar e interpretar os dados do estudo de caso da empresa selecionada, aqui denominada “Empresa A”. Como já foi discutido em detalhes nos capítulos precedentes, o objetivo da presente pesquisa é identificar o impacto dos incentivos fiscais, mais precisamente, da desoneração da folha de pagamento, no grau de alavancagem operacional de uma empresa. Para o estudo de caso, utilizou-se dados reais e objetivos obtidos de uma empresa *start-up* de tecnologia com atuação em todo o território nacional e em mais de trinta países ao redor do mundo.

Vale destacar que a colaboração da empresa na divulgação dos dados sobre incentivos fiscais e grau de alavancagem operacional foram vitais para a presente pesquisa, pois se permitiu identificar a relação direta entre estas duas variáveis, bem como analisar o impacto que uma adesão a um dado incentivo fiscal tem em seu grau de alavancagem operacional.

A empresa autorizou a elaboração desta pesquisa sob a condição de que não fosse divulgada sua identificação, bem como a de seus colaboradores que ajudaram na coleta de informações. A preservação da empresa se dá pela sensibilidade dos dados em questão. Trata-se de informações acerca da estrutura de custos internos da empresa, que possuem um alto grau de impacto na formulação do preço de venda, principalmente por ser um mercado novo no qual o preço ainda é baseado praticamente apenas no custo de prestação do serviço. Os diretores da empresa compreenderam a importância da presente pesquisa em termos acadêmicos, e consequentemente aceitaram colaborar de forma confidencial neste estudo de caso.

### 4.1 Apresentação da empresa

A Empresa A foi fundada em 2011 e expandiu-se rapidamente por todo território nacional, e no ano seguinte para os demais países da América Latina, África, Ásia e Oriente Médio. Atualmente, é considerada a empresa líder no segmento em que atua, sendo que possui mais de 50% do mercado da América Latina. A projeção para o faturamento no ano de 2015 é de mais de R\$ 50 milhões globalmente, sendo que o Brasil representa R\$ 10 milhões do

montante supracitado. Em relação ao número de funcionários, a companhia contou em setembro de 2015 com aproximadamente 1000 colaboradores no mundo, sendo mais de 250 no Brasil.

O faturamento da empresa A é composto por cinco tipos de serviços prestados. O primeiro está relacionado aos ganhos vindos da publicidade, pois a empresa vende espaços publicitários a diversas empresas, e a companhia contratante deste espaço tem o direito de veicular seu produto e/ou serviço diretamente na plataforma da empresa objeto desta pesquisa. Já o segundo serviço é a exportação de serviços de tecnologia, tendo em vista que o Brasil é o país onde está sediada a matriz global da companhia, no qual foi criado um centro de serviço compartilhado, que acaba cobrando, por questões de preço de transferência um *mark-up*<sup>5</sup> sobre o custo do serviço prestado. Por fim, os últimos três serviços prestados são uma espécie de intermediação, ou plataforma, entre o prestador de um determinado serviço e o contratante do mesmo serviço no devido mercado.

## 4.2 Características da amostra estudada

O estudo de caso utilizou o montante desonerado da folha de pagamento, os custos e despesas fixas e variáveis e o faturamento da Empresa A no período de setembro de 2014 a agosto de 2015. As justificativas para a definição desta amostra foram diversas.

Primeiramente, no que tange o montante desonerado da folha de pagamento, optou-se por esse período pelo fato da Empresa A ter começado a efetuar a desoneração da folha de pagamento apenas em setembro de 2014. Como consequência, o impacto que este incentivo fiscal tem no grau de alavancagem operacional só pode ser efetivamente analisado após o período retratado.

Ademais, a empresa começou a cobrar pelo serviço prestado e gerar receitas em agosto de 2014. Sendo assim, optou-se por utilizar uma amostra que refletisse as receitas provenientes destas cobranças, uma vez que tal fato teria impacto direto no cálculo do GAO e por consequência, no ponto de equilíbrio contábil da empresa.

---

<sup>5</sup> *Mark-up* é a diferença entre o preço de venda e o custo de produção, isto é, trata-se de um índice aplicado no custo de produção para chegar no preço de venda.

#### 4.2.1 Contribuição patronal com a desoneração da folha de pagamento

O valor referente a desoneração da folha de pagamento foi disponibilizado pela empresa A, mediante o preenchimento da Tabela 13. Como é possível observar, foram solicitados os valores referentes a base de cálculo e o percentual redutor da contribuição previdenciária patronal.

Tabela 13 - Informações referentes a desoneração da folha de pagamento da Empresa A

	(A)	(B)	(C) = (A x B)	(D)	(E) = (C x D)
Meses	Base de Cálculo	Contribuição patronal (%)	Valor devido - Contribuição patronal antes da desoneração	% Redutor	Valor devido após a desoneração
Setembro / 2014	797.559	20%	159.512	67%	107.339
Outubro / 2014	910.579	20%	182.116	93%	169.800
Novembro / 2014	806.479	20%	161.296	81%	131.112
Dezembro / 2014	978.467	20%	195.693	83%	161.866
Janeiro / 2015	977.757	20%	195.551	83%	161.584
Fevereiro / 2015	1.211.589	20%	242.318	78%	188.429
Março / 2015	1.013.900	20%	202.780	71%	144.677
Abril / 2015	1.090.627	20%	218.125	64%	140.545
Mai / 2015	1.106.070	20%	221.214	48%	105.872
Junho / 2015	1.272.251	20%	254.450	55%	139.329
Julho / 2015	1.204.858	20%	240.972	54%	129.254
Agosto / 2015	1.284.778	20%	256.956	48%	124.357

Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Em relação a Tabela 13, a base de cálculo da contribuição previdenciária patronal é formada por todos os valores pagos pela empresa a título de remuneração ao empregado e/ou trabalhador avulso. Na quarta coluna da Tabela 13, calculou-se a contribuição patronal sem considerar a desoneração da folha de pagamento, isto é, a contribuição que deveria ser paga pela empresa segundo o Decreto nº 3.048/99, antes da entrada em vigor do incentivo fiscal (cenário ex ante), que corresponde a vinte por cento (20%) da referida base de cálculo. Por fim, no que tange o percentual redutor, coluna D da Tabela acima, vale notar que este corresponde ao percentual de atividades desoneradas pelo Plano Brasil Maior, ou seja, das atividades econômicas que possuem o direito a desoneração da folha de pagamento.

Conforme já explicado, o percentual redutor é utilizado quando uma empresa possui receitas oriundas de exportação, receitas, estas, que não são utilizadas na base de cálculo da CPRB. Além disso, pode ser aplicado quando a empresa possui atividades econômicas não enquadradas na desoneração da folha de pagamento. No caso estudado, a Empresa A possui

receita de exportação de serviços de tecnologia, e portanto, a sua contribuição patronal é calculada conforme demonstra a fórmula a seguir:

$$\text{Contribuição Previdenciária Patronal} = \frac{X}{Y} \times 20\% \times Z + (A \times B) \quad (4)$$

Onde:

X = Valor das Receitas cuja as atividades não estão sujeitas à desoneração

Y = Valor total das Receitas

Z = Valor total das Remunerações dos empregados e trabalhadores avulsos

A = Valor total das Receitas cuja as atividades estão sujeitas à desoneração

B = Percentual a incidir na desoneração, podendo variar de 1% a 2%<sup>6</sup>.

A fórmula (4) está fundamentada pelo art. 9º, parágrafo 1, da Lei nº 12.546/2011, com redação dada pela Lei nº. 12.715/2012, a qual esclarece que sobre a contribuição previdenciária patronal, que corresponde a 20% do valor total da folha de pagamento, deve ser aplicado um redutor como desconto pelas atividades enquadradas na desoneração.

Por fim, após o cálculo do percentual redutor, este deve ser multiplicado pela contribuição patronal teórica, ou seja, pelo índice que seria em um cenário sem incentivo, e posteriormente, pelo valor total das remunerações. Feito isso, deve ser acrescido o produto da multiplicação do valor total das receitas cuja as atividades estão sujeitas à desoneração pela alíquota imposta na Lei. É importante notar que este percentual poderá variar de acordo com a receita da empresa, e principalmente pelo montante das receitas de exportação.

Com base na Tabela 13, calcula-se o valor total desonerado, isto é, o montante da renúncia fiscal por parte do Governo que esta empresa se beneficiou ao gozar deste incentivo. Já na Tabela 14, demonstra-se de maneira mais clara essa redução.

---

<sup>6</sup> As alíquotas foram alteradas pela Lei 13.161/15, sendo que atualmente variam de 1,00% a 4,50%.

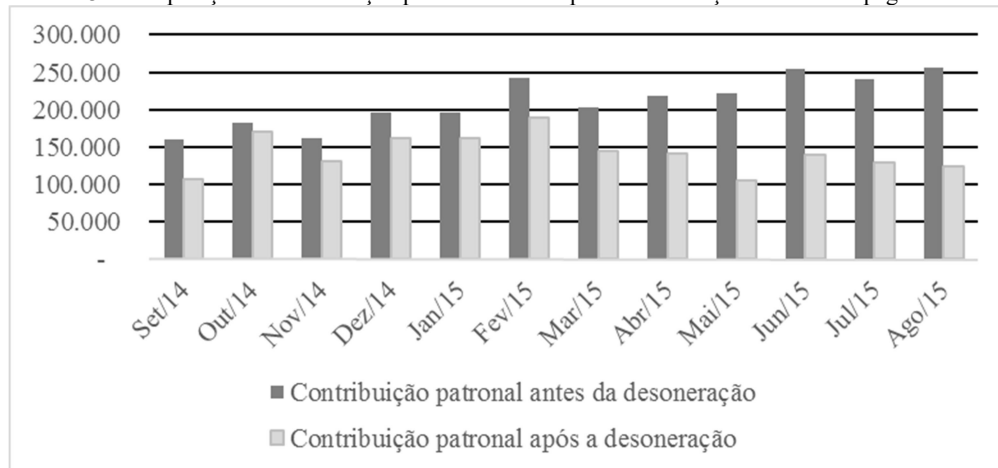
Tabela 14 - Comparação da contribuição patronal antes e após a desoneração da folha de pagamento da Empresa A

Meses	(A) Valor devido - Contribuição patronal antes da desoneração	(B) Valor devido - Contribuição patronal após a desoneração	(C) = (B - A) Var. (R\$)	(D) = (B / A) - 1 Var. (%)
Setembro / 2014	159.512	107.339	-52.173	-33%
Outubro / 2014	182.116	169.800	-12.316	-7%
Novembro / 2014	161.296	131.112	-30.184	-19%
Dezembro / 2014	195.693	161.866	-33.827	-17%
Janeiro / 2015	195.551	161.584	-33.967	-17%
Fevereiro / 2015	242.318	188.429	-53.889	-22%
Março / 2015	202.780	144.677	-58.103	-29%
Abril / 2015	218.125	140.545	-77.580	-36%
Mai / 2015	221.214	105.872	-115.342	-52%
Junho / 2015	254.450	139.329	-115.121	-45%
Julho / 2015	240.972	129.254	-111.718	-46%
Agosto / 2015	256.956	124.357	-132.599	-52%

Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Observa-se na Tabela 14 uma redução de aproximadamente 33% do valor devido da contribuição patronal, sendo que este percentual corresponde a uma redução de custos para a empresa A no montante de R\$ 826.819,76 durante o período analisado. Com isso, verifica-se que a empresa A gozou, em média, R\$ 68.901,65 por mês entre setembro de 2014 e agosto de 2015. O Gráfico 3 ilustra essa significativa diferença.

Gráfico 3 - Comparação da contribuição patronal antes e após a desoneração da folha de pagamento da Empresa A



Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Atualmente, mais de 50% dos custos da empresa A estão diretamente ligados ao corpo técnico e administrativo da empresa. Segundo informação dada pela diretoria financeira da empresa, a adesão ao programa de desoneração da folha de pagamento, por mais que tenha sido compulsória, representou um incentivo essencial para o desenvolvimento da empresa.

#### 4.2.2 Cálculo do GAO

As informações necessárias para o cálculo do GAO foram disponibilizadas pela Empresa A, através do preenchimento da Tabela 15. São as informações relativas a: (A) Receita Bruta, (B) Custos e despesas variáveis e (D) Custos e despesas fixas, vejamos.

Tabela 15 - Informações financeiras da Empresa A

	(A)	(B)	(C) = (A - B)	(D)	(E) = (C - D)
Meses	Receita	Custo e despesas variáveis	Margem de contribuição	Custos e despesas fixas	Lucro operacional
Setembro / 2014	846.212	410.460	435.752	1.681.981	-1.246.229
Outubro / 2014	874.081	494.005	380.076	1.401.094	-1.021.017
Novembro / 2014	1.145.530	542.235	603.295	1.708.676	-1.105.381
Dezembro / 2014	715.513	675.515	39.997	1.518.361	-1.478.363
Janeiro / 2015	676.666	611.198	65.468	1.747.167	-1.681.699
Fevereiro / 2015	742.972	459.478	283.494	1.765.674	-1.482.180
Março / 2015	707.437	454.412	253.025	2.002.959	-1.749.934
Abril / 2015	740.200	417.709	322.491	2.138.681	-1.816.190
Mai / 2015	794.646	540.596	254.050	2.347.424	-2.093.374
Junho / 2015	784.526	506.324	278.203	2.297.778	-2.019.575
Julho / 2015	930.114	521.006	409.108	2.248.465	-1.839.357
Agosto / 2015	919.805	506.637	413.169	1.963.918	-1.550.750

Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Conforme explicado acima, as receitas da empresa estudada são provenientes de serviços de intermediação entre o cliente final e o prestador do serviço, bem como de receitas de exportação de serviços de tecnologia, além da venda de espaços publicitários. É importante ressaltar que o valor do benefício oriundo da desoneração da folha de pagamento já está contemplado nos custos demonstrados na Tabela 15. Já os custos e despesas variáveis são formados basicamente pelos gastos com servidores, energia elétrica, sistemas, etc. Por fim, os custos e despesas fixas estão representados pelos gastos com a folha de pagamento, aluguel do escritório, condomínio, sistemas financeiros, etc.

Definida as informações acima, utilizou-se a seguinte equação para cálculo do GAO:

$$\text{GAO} = \frac{\text{Margem de contribuição}}{\text{Lucro Operacional}} \quad (5)$$

Os valores de margem de contribuição e lucro operacional já contemplam a desoneração da folha de pagamento. A Tabela 16 ilustra o referido cálculo.



Tabela 16 - Cálculo do GAO

	(A)	(B)	(C) = (A / B)
Meses	Margem de contribuição	Lucro operacional	GAO
Setembro / 2014	435.752	-1.246.229	-0,35
Outubro / 2014	380.076	-1.021.017	-0,37
Novembro / 2014	603.295	-1.105.381	-0,55
Dezembro / 2014	39.997	-1.478.363	-0,03
Janeiro / 2015	65.468	-1.681.699	-0,04
Fevereiro / 2015	283.494	-1.482.180	-0,19
Março / 2015	253.025	-1.749.934	-0,14
Abril / 2015	322.491	-1.816.190	-0,18
Mai / 2015	254.050	-2.093.374	-0,12
Junho / 2015	278.203	-2.019.575	-0,14
Julho / 2015	409.108	-1.839.357	-0,22
Agosto / 2015	413.169	-1.550.750	-0,27

Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Pela tabela, verifica-se que o GAO da empresa A em análise é negativo, ou seja, a empresa está abaixo do seu ponto de equilíbrio. Segundo as análises contábeis teóricas discutidas nos capítulos anteriores, o fato do GAO ser negativo em uma empresa, significa que o aumento em sua receita impacta negativamente o lucro operacional. Neste estudo de caso, como a margem de contribuição da empresa A é positiva, dependendo do seu volume de vendas, ela ainda pode atingir seu ponto de equilíbrio, e portanto, ter lucro.

Para fins de análise do impacto da desoneração da folha de pagamento no GAO da Empresa A, solicitou-se também o preenchimento dos mesmos dados contidos na Tabela 15, mas sem o referido incentivo. Os dados estão na Tabela 17. Esse passo é de fundamental importância no entendimento do impacto de um incentivo fiscal no GAO de uma dada empresa, vejamos com mais detalhes.

Tabela 17 - Informações Financeiras sem a desoneração da folha de pagamento

	(A)	(B)	(C) = (A - B)	(D)	(E) = (C - D)
Meses	Receita	Custo e despesas variáveis	Margem de contribuição	Custos e despesas fixas	Lucro operacional
Setembro / 2014	846.212	410.460	435.752	1.734.155	-1.298.403
Outubro / 2014	874.081	494.005	380.076	1.413.409	-1.033.333
Novembro / 2014	1.145.530	542.235	603.295	1.738.860	-1.135.565
Dezembro / 2014	715.513	675.515	39.997	1.552.188	-1.512.191
Janeiro / 2015	676.666	611.198	65.468	1.781.135	-1.715.666
Fevereiro / 2015	742.972	459.478	283.494	1.819.563	-1.536.069
Março / 2015	707.437	454.412	253.025	2.061.062	-1.808.037
Abril / 2015	740.200	417.709	322.491	2.216.261	-1.893.770
Mai / 2015	794.646	540.596	254.050	2.462.767	-2.208.717
Junho / 2015	784.526	506.324	278.203	2.412.899	-2.134.696
Julho / 2015	930.114	521.006	409.108	2.360.183	-1.951.075
Agosto / 2015	919.805	506.637	413.169	2.096.517	-1.683.348

Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Com as informações contidas na Tabela 17, ou seja, com as informações financeiras sem a desoneração da folha de pagamento, utilizou-se a mesma fórmula (5) demonstrada anteriormente e efetuou o cálculo do GAO sem a desoneração da folha de pagamento. Vale destacar que, os referidos dados (Tabela 17) foram estimados sem o efeito da desoneração da folha de pagamento. Os resultados estão dispostos na Tabela 18.

Tabela 18 - Cálculo do GAO sem a desoneração da folha de pagamento

	(A)	(B)	(C) = (A / B)
Meses	Margem de contribuição	Lucro operacional	GAO
<b>Setembro / 2014</b>	435.752	-1.298.403	-0,34
<b>Outubro / 2014</b>	380.076	-1.033.333	-0,37
<b>Novembro / 2014</b>	603.295	-1.135.565	-0,53
<b>Dezembro / 2014</b>	39.997	-1.512.191	-0,03
<b>Janeiro / 2015</b>	65.468	-1.715.666	-0,04
<b>Fevereiro / 2015</b>	283.494	-1.536.069	-0,18
<b>Março / 2015</b>	253.025	-1.808.037	-0,14
<b>Abril / 2015</b>	322.491	-1.893.770	-0,17
<b>Mai / 2015</b>	254.050	-2.208.717	-0,12
<b>Junho / 2015</b>	278.203	-2.134.696	-0,13
<b>Julho / 2015</b>	409.108	-1.951.075	-0,21
<b>Agosto / 2015</b>	413.169	-1.683.348	-0,25

Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Sem a desoneração da folha de pagamento, o GAO da empresa A permanece sendo negativo, entretanto maior, em números absolutos, do que aquele apresentado na hipótese de incidência da desoneração fiscal, cujos valores estão demonstrados pela Tabela 19.

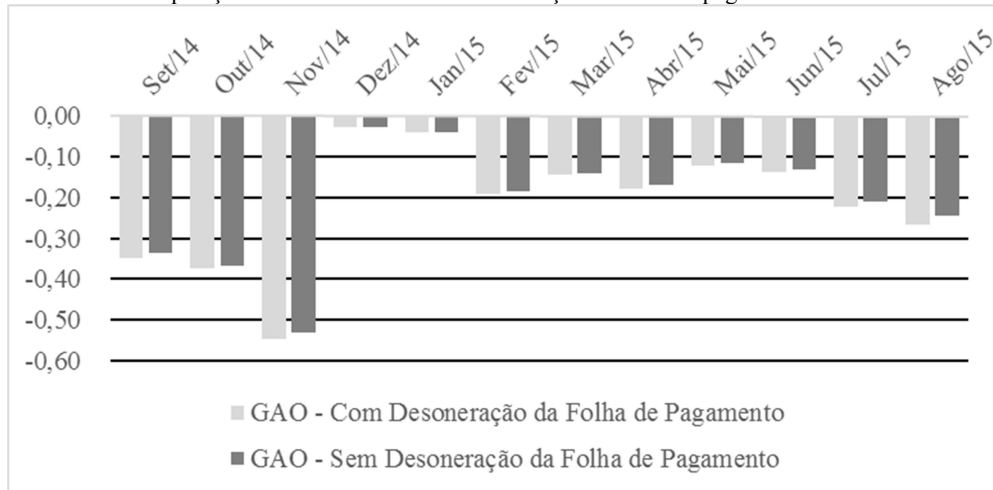
Tabela 19 - Comparação do GAO com e sem a desoneração da folha de pagamento

	(A)	(B)	(C) = (A / B) - 1
Meses	GAO - Com Desoneração da Folha de Pagamento	GAO - Sem Desoneração da Folha de Pagamento	Var. (%)
<b>Setembro / 2014</b>	-0,35	-0,34	4%
<b>Outubro / 2014</b>	-0,37	-0,37	1%
<b>Novembro / 2014</b>	-0,55	-0,53	3%
<b>Dezembro / 2014</b>	-0,03	-0,03	2%
<b>Janeiro / 2015</b>	-0,04	-0,04	2%
<b>Fevereiro / 2015</b>	-0,19	-0,18	4%
<b>Março / 2015</b>	-0,14	-0,14	3%
<b>Abril / 2015</b>	-0,18	-0,17	4%
<b>Mai / 2015</b>	-0,12	-0,12	6%
<b>Junho / 2015</b>	-0,14	-0,13	6%
<b>Julho / 2015</b>	-0,22	-0,21	6%
<b>Agosto / 2015</b>	-0,27	-0,25	9%

Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Nota-se com base na Tabela 19 que o GAO quando calculado considerando a desoneração da folha de pagamento é maior que o GAO quando calculado sem a referida desoneração. Ao calcular a mediana entre as variações (Coluna C), tem-se que o GAO com o impacto da desoneração da folha de pagamento é 4% maior que o sem este impacto. O Gráfico 4 mostra de forma ilustrativa essa variação.

Gráfico 4 - Comparação do GAO com e sem a desoneração da folha de pagamento



Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Os resultados apresentados anteriormente contemplam a incidência da desoneração da folha de pagamento, porém foi utilizado o modelo de redução do montante de custos e despesas fixas. A seguir, calcula-se o GAO considerando o modelo de substituição dos custos e despesas fixas por custos e despesas variáveis.

Tabela 20 - Informações financeiras sem a desoneração da folha de pagamento - Modelo de substituição

Meses	(A)	(B)	(C) = (A - B)	(D)	(E) = (C - D)
	Receita	Custo e despesas variáveis	Margem de contribuição	Custos e despesas fixas	Lucro operacional
Setembro / 2014	846.212	303.121	543.091	1.841.493	-1.298.403
Outubro / 2014	874.081	324.205	549.876	1.583.209	-1.033.333
Novembro / 2014	1.145.530	411.123	734.407	1.869.972	-1.135.565
Dezembro / 2014	715.513	513.649	201.863	1.714.054	-1.512.191
Janeiro / 2015	676.666	449.614	227.052	1.942.719	-1.715.666
Fevereiro / 2015	742.972	271.049	471.923	2.007.992	-1.536.069
Março / 2015	707.437	309.735	397.702	2.205.739	-1.808.037
Abril / 2015	740.200	277.164	463.036	2.356.806	-1.893.770
Mai / 2015	794.646	434.724	359.922	2.568.638	-2.208.717
Junho / 2015	784.526	366.994	417.532	2.552.228	-2.134.696
Julho / 2015	930.114	391.752	538.362	2.489.437	-1.951.075
Agosto / 2015	919.805	382.280	537.526	2.220.874	-1.683.348

Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Com base nas informações demonstradas na Tabela 20 efetuou-se o cálculo do GAO, considerando a substituição de custos e despesas fixas por variáveis.

Tabela 21 - Cálculo do GAO sem a desoneração da folha de pagamento - Modelo de substituição

	(A)	(B)	(C) = (A / B)
Meses	Margem de contribuição	Lucro operacional	GAO
Setembro / 2014	543.091	-1.298.403	-0,42
Outubro / 2014	549.876	-1.033.333	-0,53
Novembro / 2014	734.407	-1.135.565	-0,65
Dezembro / 2014	201.863	-1.512.191	-0,13
Janeiro / 2015	227.052	-1.715.666	-0,13
Fevereiro / 2015	471.923	-1.536.069	-0,31
Março / 2015	397.702	-1.808.037	-0,22
Abril / 2015	463.036	-1.893.770	-0,24
Mai / 2015	359.922	-2.208.717	-0,16
Junho / 2015	417.532	-2.134.696	-0,20
Julho / 2015	538.362	-1.951.075	-0,28
Agosto / 2015	537.526	-1.683.348	-0,32

Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Por fim, elaborou-se uma tabela comparativa entre o GAO nos três cenários analisados, com a incidência da desoneração da folha de pagamento, sem a incidência e por último, também sem a incidência, porém considerando-se o modelo de substituição do comportamento dos custos.

Tabela 22 - Comparação do GAO com e sem a desoneração da folha de pagamento em todos os cenários

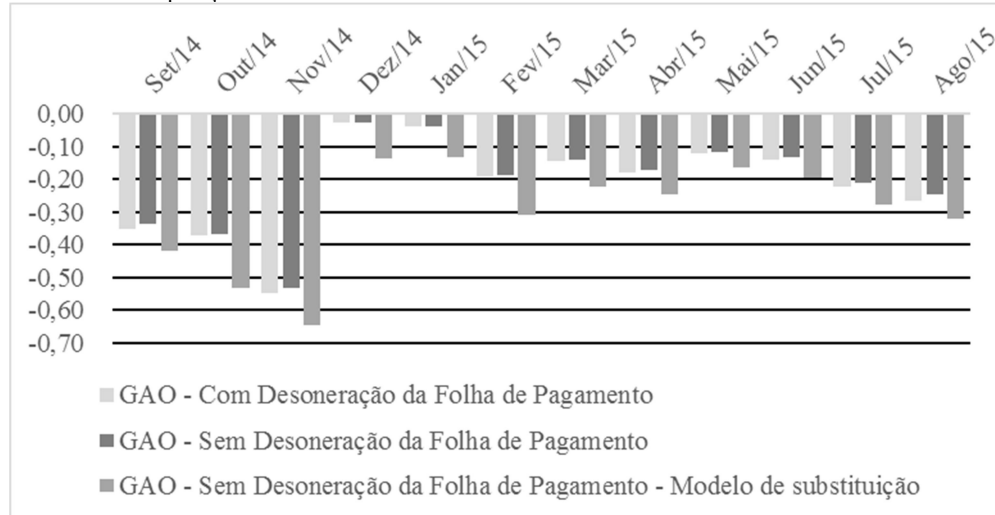
	(A)	(B)	(C)	(D) = (A / C) - 1	(E) = (B / C) - 1
Meses	GAO - Com Desoneração da Folha de Pagamento	GAO - Sem Desoneração da Folha de Pagamento	GAO - Sem Desoneração da Folha de Pagamento - Modelo de substituição	Var. (%)	Var. (%)
Setembro / 2014	-0,35	-0,34	-0,42	-16%	-20%
Outubro / 2014	-0,37	-0,37	-0,53	-30%	-31%
Novembro / 2014	-0,55	-0,53	-0,65	-16%	-18%
Dezembro / 2014	-0,03	-0,03	-0,13	-80%	-80%
Janeiro / 2015	-0,04	-0,04	-0,13	-71%	-71%
Fevereiro / 2015	-0,19	-0,18	-0,31	-38%	-40%
Março / 2015	-0,14	-0,14	-0,22	-34%	-36%
Abril / 2015	-0,18	-0,17	-0,24	-27%	-30%
Mai / 2015	-0,12	-0,12	-0,16	-26%	-29%
Junho / 2015	-0,14	-0,13	-0,20	-30%	-33%
Julho / 2015	-0,22	-0,21	-0,28	-19%	-24%
Agosto / 2015	-0,27	-0,25	-0,32	-17%	-23%

Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

Observa-se na Tabela 22 que o GAO calculado considerando a desoneração da folha de pagamento e a substituição dos custos e despesas fixas por custos e despesas variáveis é significativamente maior do que os demais GAOs, demonstrando assim que a alteração do

comportamento dos custos e despesas possuem impacto direto no GAO. O Gráfico 5 mostra de forma ilustrativa essa variação.

Gráfico 5 - Comparação do GAO em todos os cenários



Fonte: Dados da Empresa A. Elaboração Própria

#### 4.2.3 Cálculo do ponto de equilíbrio contábil

O ponto de equilíbrio contábil de uma empresa auxilia na interpretação do impacto de um incentivo fiscal no GAO. A equação utilizada para o cálculo do PEC é demonstrada a seguir:

$$\text{Ponto de Equilíbrio (Valor \$)} = \frac{\text{Custos+Despesas Fixas}}{1 - \frac{\text{Custos e Despesas Variáveis Unitários}}{\text{Preço de Venda Unitário}}} \quad (6)$$

Com bases nas informações coletadas junto a empresa A, calculou-se seu ponto de equilíbrio em valores monetários, que estão apresentados na Tabela 23.

Tabela 23 - Cálculo do ponto de equilíbrio monetário

	(A)	(B)	(C)	(D) = [A / (1 - (B / C))]
Meses	Custos e despesas fixas	Custos e despesas variáveis unitários	Preço de venda unitário	PEc (R\$)
Setembro / 2014	1.681.981	0,26	0,54	3.266.337
Outubro / 2014	1.401.094	0,28	0,50	3.222.169
Novembro / 2014	1.708.676	0,29	0,61	3.244.417
Dezembro / 2014	1.518.361	0,33	0,35	27.162.012
Janeiro / 2015	1.747.167	0,35	0,39	18.058.310
Fevereiro / 2015	1.765.674	0,26	0,42	4.627.420
Março / 2015	2.002.959	0,21	0,33	5.600.105
Abril / 2015	2.138.681	0,21	0,37	4.908.825
Mai / 2015	2.347.424	0,25	0,37	7.342.531
Junho / 2015	2.297.778	0,24	0,38	6.479.687
Julho / 2015	2.248.465	0,25	0,45	5.111.924
Agosto / 2015	1.963.918	0,25	0,45	4.372.120

Fonte: Elaboração Própria

Na Tabela 23, demonstra-se por exemplo, que em agosto de 2015, a empresa deveria atingir uma receita de R\$ 4.372.120 para que o seu lucro fosse igual a zero, isto é, para que sua receita se igualasse aos custos e despesas (fixas e variáveis). Já nos meses de dezembro de 2014 e janeiro de 2015, a empresa efetuou uma alteração no modelo de cobrança, bem como na alocação dos custos e despesas variáveis, o que justifica a disparidade do resultado em relação aos demais meses.

Na Tabela 24, para efeitos comparativos, calculou-se o ponto de equilíbrio da empresa A sem a desoneração da folha de pagamento.

Tabela 24 - Cálculo do ponto de equilíbrio sem a desoneração da folha de pagamento

	(A)	(B)	(C)	(D) = [A / (1 - (B / C))]
Meses	Custos e despesas fixas	Custos e despesas variáveis unitários	Preço de venda unitário	PEc (R\$)
Setembro / 2014	1.734.155	0,26	0,54	3.367.655
Outubro / 2014	1.413.409	0,28	0,50	3.250.492
Novembro / 2014	1.738.860	0,29	0,61	3.301.729
Dezembro / 2014	1.552.188	0,33	0,35	27.767.152
Janeiro / 2015	1.781.135	0,35	0,39	18.409.390
Fevereiro / 2015	1.819.563	0,26	0,42	4.768.651
Março / 2015	2.061.062	0,21	0,33	5.762.557
Abril / 2015	2.216.261	0,21	0,37	5.086.891
Mai / 2015	2.462.767	0,25	0,37	7.703.312
Junho / 2015	2.412.899	0,24	0,38	6.804.325
Julho / 2015	2.360.183	0,25	0,45	5.365.917
Agosto / 2015	2.096.517	0,25	0,45	4.667.314

Fonte: Elaboração Própria

Os resultados do PEC sem a desoneração da folha de pagamento são significativamente maiores do que no cenário em que há o referido incentivo fiscal. Este resultado comprova a relação positiva que este incentivo fiscal tem na sustentabilidade da empresa estudada. Além disso, também é possível verificar este mesmo efeito nos meses de dezembro de 2014 e janeiro de 2015, período em que alterou-se o sistema de cobrança da empresa.

Ainda que o valor monetário do ponto de equilíbrio da companhia seja elevado, a desoneração da folha de pagamento gerou benefícios para a empresa. Com a desoneração, reduziu-se o PEC da empresa A, e possibilitou-se um número maior de contratações, conforme mencionado pela diretoria financeira da empresa A. Esta diferença entre os PECs está calculada na Tabela 25.

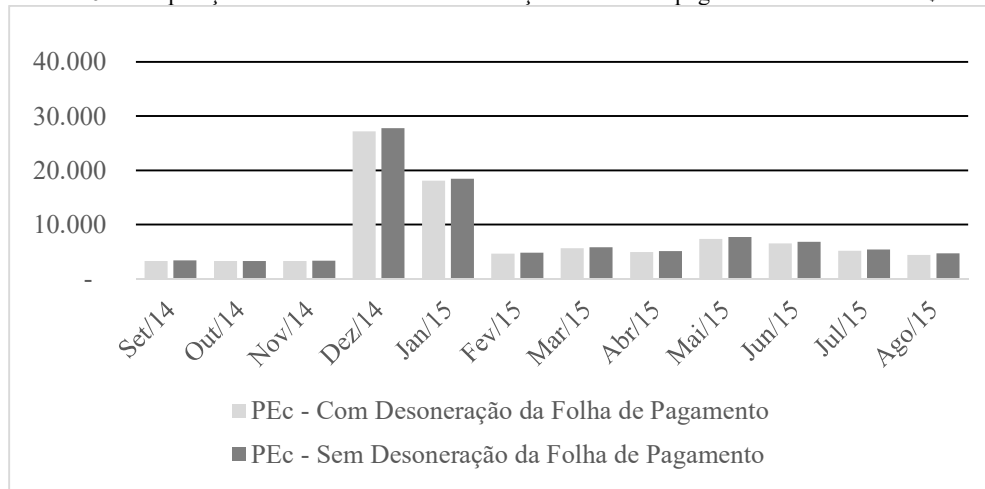
Tabela 25 - Comparação do ponto de equilíbrio com e sem a desoneração da folha de pagamento

	(A)	(B)	(C) = (B - A)	(D) = (B / A) - 1
Meses	PEC - Com Desoneração da Folha de Pagamento	PEC - Sem Desoneração da Folha de Pagamento	Var. (R\$)	Var. (%)
<b>Setembro / 2014</b>	3.266.337	3.367.655	101.318	3%
<b>Outubro / 2014</b>	3.222.169	3.250.492	28.323	1%
<b>Novembro / 2014</b>	3.244.417	3.301.729	57.312	2%
<b>Dezembro / 2014</b>	27.162.012	27.767.152	605.139	2%
<b>Janeiro / 2015</b>	18.058.310	18.409.390	351.079	2%
<b>Fevereiro / 2015</b>	4.627.420	4.768.651	141.231	3%
<b>Março / 2015</b>	5.600.105	5.762.557	162.452	3%
<b>Abril / 2015</b>	4.908.825	5.086.891	178.067	4%
<b>Mai / 2015</b>	7.342.531	7.703.312	360.781	5%
<b>Junho / 2015</b>	6.479.687	6.804.325	324.639	5%
<b>Julho / 2015</b>	5.111.924	5.365.917	253.993	5%
<b>Agosto / 2015</b>	4.372.120	4.667.314	295.194	7%

Fonte: Elaboração Própria

Ou seja, a variação no PEC (D), entre os cenários com e sem a desoneração da folha de pagamento possui uma mediana de 3%, isto é, haveria um aumento elevado no PEC, caso a empresa não fosse incentivada. O Gráfico 6 apresenta de forma ilustrativa a diferença entre os pontos de equilíbrio nos dois cenários.

Gráfico 6 - Comparação do PEC com e sem desoneração da folha de pagamento - valores em R\$/Mil



Fonte: Elaboração Própria



## 5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este capítulo tem por objetivo apresentar a interpretação e discussão dos resultados encontrados no estudo de caso da Empresa A. Ainda que os dados tenham sido demonstrados em detalhes no capítulo anterior, os efeitos da desoneração na folha de pagamento no grau de alavancagem operacional da empresa A será discutido com maior profundidade neste capítulo.

### 5.1.1 Análise do impacto da desoneração da folha de pagamento

Para retomar os cálculos feitos no Capítulo anterior, na Empresa A, a adesão ao incentivo fiscal da desoneração da folha de pagamento, por mais que compulsória, representou uma redução significativa nos custos referentes a contribuição patronal, sendo que tal diminuição está diretamente refletida em seus custos e despesas fixas e variáveis.

Em valores, a redução nos custos referentes a contribuição patronal correspondeu a R\$ 826.819,76 para a empresa A no período analisado, montante que possibilitou a contratação de novos funcionários, conforme evidenciado na Tabela 26.

Tabela 26 - Quantidade de funcionários da Empresa A no período de setembro de 2014 a agosto de 2015

Meses	Número de Funcionários	Crescimento (%)
<b>Setembro / 2014</b>	224	
<b>Outubro / 2014</b>	241	8%
<b>Novembro / 2014</b>	260	8%
<b>Dezembro / 2014</b>	252	-3%
<b>Janeiro / 2015</b>	265	5%
<b>Fevereiro / 2015</b>	278	5%
<b>Março / 2015</b>	290	4%
<b>Abril / 2015</b>	298	3%
<b>Mai / 2015</b>	297	0%
<b>Junho / 2015</b>	288	-3%
<b>Julho / 2015</b>	281	-2%
<b>Agosto / 2015</b>	270	-4%

Fonte: Elaboração própria

Não se pode afirmar que existe uma relação absolutamente direta das novas contratações com a adesão ao incentivo fiscal pela Empresa A, no entanto, a diretoria da empresa afirma que tal incentivo possui uma parcela significativa nas novas contratações, não somente pela redução do custo total por trabalhador, conforme demonstrado anteriormente, mas também pela diminuição dos custos totais da empresa.

No estudo de caso proposto, pode-se afirmar que o objetivo do referido incentivo fiscal foi atingido, uma vez que, possibilitou a redução de custos na Empresa A, bem como estimulou novas contratações e a auxiliou no desenvolvimento e expansão desta empresa. Nesse sentido, a continuação deste incentivo fiscal assume um papel importante na estratégia da empresa, uma vez que sua extinção fará a empresa avaliar a possibilidade de mudança de sua matriz global para outro país, conforme mencionado pela diretoria financeira da Empresa A.

Ou seja, de um lado, sob a ótica da concedente (Governo Federal), o custo de desoneração da folha de pagamento possui um impacto expressivo nas contas públicas. Segundo estimativas da Receita Federal, este valor superou R\$ 22 bilhões em 2014 (Tabela 1). Em tempos de crise econômica e déficit público, uma renúncia fiscal deste patamar pode prejudicar diretamente o Governo que não consegue colocar em práticas suas políticas públicas de forma eficiente.

Do outro lado, sob a ótica do beneficiário, tem-se que a continuidade deste programa de incentivo fiscal é fundamental para a manutenção do negócio e sua extinção não necessariamente implicaria em problemas de continuidade para a Empresa A, mas impactaria em sua estratégia de negócios.

### **5.1.2 Análise do impacto da desoneração da folha de pagamento no GAO e no PEC**

Para a Empresa A, o GAO é negativo, tanto no cenário de simulação sem a desoneração da folha de pagamento como no cenário real com a desoneração da folha de pagamento. Este resultado pode ser explicado pelo fato de Empresa A operar em prejuízo operacional. Ou seja, a empresa deve atuar na redução dos custos e despesas fixas para tornar o GAO maior que zero ou aumentar de maneira expressiva o volume de vendas.

Porém, comparando as duas simulações, tem-se que quando a esta é aplicado a desoneração da folha de pagamento, o GAO é ainda menor, uma vez que a desoneração atua diretamente sobre os custos e despesas fixas. Portanto, pode-se afirmar que o referido incentivo fiscal atingiu parte do seu objetivo, uma vez que está tornando a indústria incentivada mais competitiva e diminuindo a exposição da mesma ao risco operacional.

Em outras palavras, existe uma relação direta e significativa da desoneração da folha de pagamento com o GAO, pois dependendo do total de remuneração paga pela empresa, bem como do valor total das receitas, a adesão da folha de pagamento irá reduzir de maneira considerável os custos da empresa. Além disso, vale mencionar que para as empresas que possuem uma estrutura de custos e despesas fixas bastante relevante, num cenário em que a desoneração da folha de pagamento atua exatamente sobre os custos fixos, haverá uma diminuição da exposição ao risco operacional da empresa, visto que esta mudará parte de sua estrutura de custos, ao trocar um custo fixo por um variável.

Vale destacar que este resultado corrobora com o teórico discutido do capítulo 2, uma vez que, espera-se uma redução do GAO quando há uma redução dos custos e despesas fixas. Além disso, foi criado um terceiro cenário que demonstra a alteração do comportamento dos custos e despesas fixas para variáveis, sendo que esta alteração impactou de maneira significativa o GAO, tornando-o ainda maior que os demais.

Corroborando com a análise do GAO, observa-se que devido à redução de custos proporcionada pela desoneração da folha de pagamento, o PEC sofreu uma redução significativa, sendo que para o período analisado a mediana é de 3%.

Conforme demonstrado no capítulo dois, cabe destacar que a desoneração da folha de pagamento pode também ser prejudicial economicamente para a empresa incentivada. Isso ocorreria especificamente no caso em que a receita bruta seja muito mais elevada que o valor total da folha de pagamento, pois acaba por induzir a empresa a um pagamento a maior de contribuição previdenciária.

Nesse sentido, com a promulgação da Lei no. 13.161/15, na qual a adesão à desoneração da folha de pagamento é facultativa, a empresa deve avaliar cautelosamente o impacto que uma

possível adesão pode gerar nos pagamentos relativos a contribuição previdenciária, para então optar por gozar ou não do incentivo.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo da presente pesquisa é analisar o impacto que um incentivo fiscal, no caso a desoneração da folha de pagamento, tem no grau de alavancagem operacional de uma empresa *start-up*. Para atingir esse objetivo, em uma primeira etapa buscou-se analisar o referencial teórico acerca do tema, bem como caracterizar os impactos que a desoneração da folha de pagamento, podem gerar no GAO e no PEC. Além disso, procurou-se fundamentar os tipos de incentivos e suas funções, bem como a operacionalidade da desoneração da folha de pagamento dentro de uma empresa incentivada.

Na segunda etapa realizou-se um estudo de caso na Empresa A, na qual obteve-se acesso aos dados necessários para a realização desta pesquisa. Com isso, pode-se analisar o impacto da desoneração da folha de pagamento nos custos e despesas fixas e variáveis da empresa, e por extensão, no GAO.

A empresa estudada é uma empresa *start-up* do setor de tecnologia, atuante no Brasil desde 2011 e presente em mais de 30 países. Para o acesso aos dados, foi necessário o consentimento da empresa e foi assinado um termo de confidencialidade, no qual concordou-se em não divulgar o nome da empresa, bem como dos colaboradores que auxiliaram essa pesquisa.

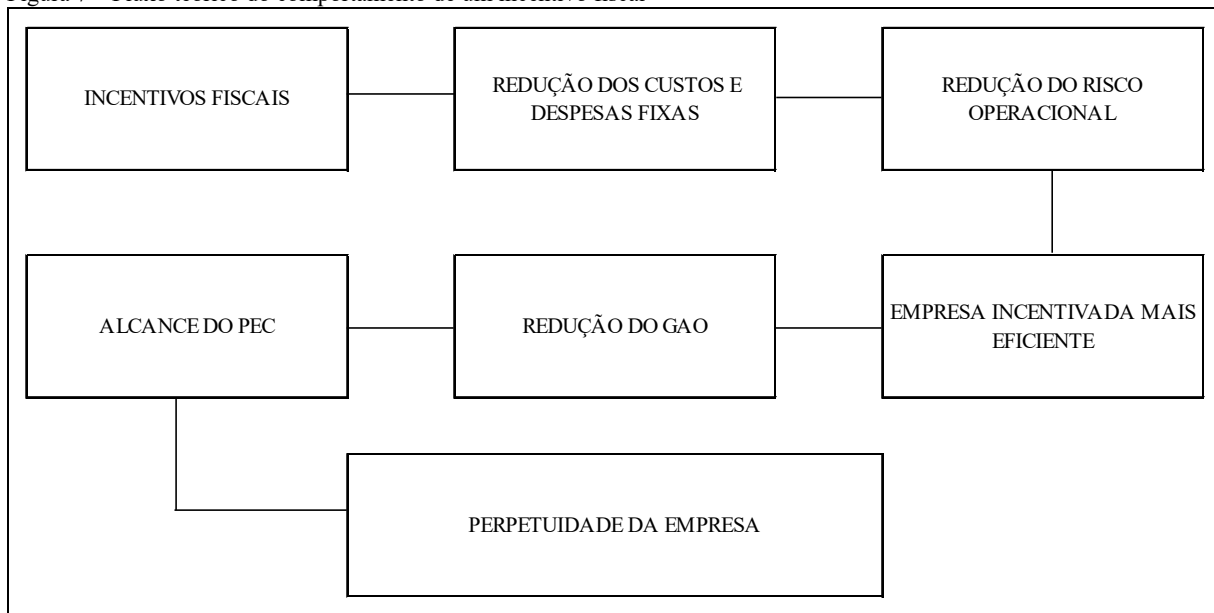
Corroborando com a hipótese previamente formulada desta pesquisa, observou-se que há um impacto significativo de um incentivo fiscal, no caso a desoneração da folha de pagamento, no GAO, e por consequência, no ponto de equilíbrio contábil de uma empresa. Verifica-se que os incentivos fiscais possuem papel importante na estrutura de custos da empresa, podendo acarretar em um maior lucro operacional. Esse resultado vai na mesma linha que o estudo de Formigoni (2008), no qual foi identificado uma correlação estatisticamente significativa entres incentivos fiscais e rentabilidade das empresas.

Nesse sentido, observou-se que a empresa estudada apresentou um ganho financeiro decorrente dos benefícios oriundos da desoneração da folha de pagamento, sendo assim pode-se dizer que este incentivo fiscal foi eficiente e auxiliou na continuidade do negócio,

entretanto não se pode afirmar que o mesmo desencadeou uma relação de dependência na Empresa A.

Tendo em vista o exposto, sugere-se (Figura 7) um fluxo que relaciona os incentivos fiscais com o grau de alavancagem operacional, com o objetivo de identificar a efetividade dos incentivos.

Figura 7 – Fluxo teórico do comportamento de um incentivo fiscal



Fonte: Elaboração Própria

Do fluxo proposto pela Figura 7, temos que, em primeiro lugar, um dos objetivos do incentivo fiscal deve ser a redução dos custos e despesas fixas da empresa, ou a mudança dos custos e despesas fixas para custos e despesas variáveis. Isso porque, uma empresa pautada em uma estrutura de custos que apresenta predominantemente custos e despesas variáveis, tende a possuir um menor risco operacional. Assume-se, assim, que a empresa incentivada se tornará mais eficiente, pois haverá uma redução do custo total da mesma. Esta redução de custo fixo implica diretamente a redução do risco operacional e uma redução do GAO, garantindo que a empresa alcance ou esteja mais próxima do seu ponto de equilíbrio contábil. Ao atingindo o PEC, ou estando próximo dele, a empresa passa a operar de forma mais rentável e isso auxiliará em sua perpetuidade.

O fluxo proposto busca, dentre suas limitações, explicar a efetividade dos incentivos fiscais com base no grau de alavancagem operacional e no ponto de equilíbrio contábil de uma empresa. Entretanto, há algumas variáveis e consequências que devem ser avaliadas pelas

empresas, como por exemplo, se esta redução dos custos e despesas fixas pode levar a empresa incentivada a um estado de dependência irreversível.

O fluxo busca enfatizar, no entanto, a essência de um incentivo fiscal, que é de promoção do bem comum, dando instrumentos para que as empresas continuem se desenvolvendo e não tenham problemas de perpetuidade.

Cabe destacar que, o fluxo proposto pautou-se única e exclusivamente em aspectos contábeis e financeiros, entretanto deve-se analisar os aspectos jurídicos para uma possível implementação. Nesse sentido, torna-se fundamental a análise e reformulação da matriz tributária no que tange os tributos com características de base fixa e variável.

Do exposto, observa-se que não há um modelo único para analisar os incentivos fiscais. Na presente pesquisa, tem-se que se um incentivo fiscal, como a desoneração da folha de pagamento, (i) diminui a exposição da empresa incentivada a seu risco operacional e (ii) auxilia a empresa a se aproximar ou superar seu ponto de equilíbrio contábil. Após a empresa atingir o ponto de equilíbrio contábil, o Governo pode optar por extinguir ou não o incentivo, e esta decisão pública não impactaria na existência e sustentabilidade da empresa, mas no lucro do empresário.

A pesquisa reconhece a limitação do método empregado, qual seja, do estudo de caso de uma única empresa, que acaba por restringir a generalização dos resultados. Entretanto, entende-se que este exemplo ilustrou de maneira satisfatória a teoria proposta e o objetivo da presente pesquisa.

Vale mencionar que ainda existe uma enorme lacuna nos estudos de incentivos fiscais, sendo que estudos multidisciplinares ganham cada vez mais espaço e importância para a evolução da ciência neste tema.

Como sugestões para pesquisas futuras recomenda-se a realização desta mesma pesquisa utilizando uma base de dados que contenha um número significativo de empresas, ou a realização de um estudo multicascos considerando um setor específico, uma região geográfica incentivada ou em empresas que aderiram ao mesmo incentivo fiscal. Além disso, pode-se

sugerir a análise do grau de dependência das empresas incentivadas em relação aos incentivos fiscais. Cabe destacar que, ainda estão em aberto questões importantes, como por exemplo: (i) até quando o Governo deve conceder um incentivo fiscal; (ii) análise se um determinado incentivo fiscal atingiu por completo seus objetivos; (iii) qual o custo total para o Governo na concessão de um incentivo fiscal; entre outras.

Por fim, por conta da atual conjuntura econômica e social do Brasil, estudos relativos aos incentivos fiscais num contexto do federalismo fiscal e sistema tributário devem ganhar força nos próximos anos. Os problemas gerados por renúncias fiscais acabam por desequilibrar as contas públicas, e é crucial que o Governo brasileiro reveja suas políticas nesse sentido.



## 7 REFERÊNCIAS

- Agência Senado Federal. Recuperado em 18 de outubro de 2014, de <http://www12.senado.gov.br/jornal/edicoes/2013/10/16/renuncia-fiscal-equivale-a-um-quinto-das-receitas>.
- Assaf, N. A. (2010). *Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro*. (9ª ed.). São Paulo: Atlas.
- Augusto, A. M. F. (2006). Incentivos: instrumentos jurídicos do desenvolvimento. *Revista de Direito Público*, 47-48, p. 279
- Baer, W. (1979). *A industrialização e o desenvolvimento econômico no Brasil*. (4ª ed.). Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas.
- Bertó, D. J., & Beulke, R. (2005). *Gestão de Custos*. São Paulo: Saraiva.
- Blank, S., & Dorf. B. (2014). *Startup: Manual do Empreendedor*. Rio de Janeiro: Atlas Book.
- Castro, C. M. (1978). *A prática da pesquisa*. São Paulo: McGraw Hill do Brasil.
- Cervo, A. L., & Bervian, P. A. (1978). *Metodologia Científica: Para uso dos estudantes universitários*. (2ª ed). São Paulo: McGraw-Hill do Brasil.
- CPC (2015). Comitê de Pronunciamento Contábeis. CPC 30 – Receitas. In: Comitê de Pronunciamentos contábeis. Recuperado em 18 de novembro de 2015, de <http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Id=61>
- Conselho Federal de Contabilidade*. Norma Brasileira de Contabilidade NBC T 10.16. Entidades que recebem subvenções, contribuições, auxílios e doações. Recuperado em 20 de fevereiro de 2016, de <http://www.cfc.org.br/Legislacao/Default.asp>.
- Constituição da República Federativa do Brasil*. (1988, 05 de outubro). Recuperado em 14 de novembro de 2014, de <http://www.senado.gov.br/atividade/const/constituicao-federal.asp>

- Costa, R. L. S., Paixão, T. M.S., & Aguiar, J. H. S. (2015). Impacto da desoneração da folha de pagamento em empreendimentos em Salvador. *Revista de Iniciação Científica-RIC*, 2 (1), p. 179-195.
- Dantas, J. A., Medeiros, O. R., & Lustosa, P. R. B. (2006). Reação do mercado à alavancagem operacional: um estudo empírico no Brasil. *Revista de Contabilidade e Finanças*, 41 (2), p. 41-72.
- Decreto nº 3.000, de 26 de março de 1999.* (1999, 26 de março). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/d3000.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3000.htm)
- Decreto nº 3.048, de 06 de maio de 1999.* (1999, 06 de maio). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/d3048.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3048.htm)
- Decreto nº 3.265, de 29 de novembro de 1999.* (1999, 29 de novembro). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/D3265.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3265.htm)
- Decreto nº 4.032, de 26 de novembro de 2001.* (2001, 26 de novembro). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/D4032.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D4032.htm)
- Decreto nº 5.452, de 01 de maio de 1943.* (1943, 01 de maio). Fonte: Recuperado em 20 de janeiro de 2016, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/De15452.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/De15452.htm)
- Decreto nº 6.722, de 30 de dezembro de 2008.* (2008, 30 de dezembro). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2008/Decreto/D6722.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2008/Decreto/D6722.htm)
- Diniz, M. L. C., & Fortes, F. C. (2007). *Incentivos fiscais no STJ*. In: Martin, I. G. S. et al. (coord). *Incentivos fiscais: questões pontuais nas esferas federal, estadual e municipal*. São Paulo: MP.
- Dhaliwal, D., Heitzman, S., & Li, O. Z. (2005). Taxes, Leverage, and the cost of equity capital. *Journal of Accounting Research*. 44 (4), Set, p. 691-723
- Dugan, M. T., & Shriver, K. A. (1992). An empirical comparison of alternative methods for the estimation of the degree of operating leverage. *The Financial Review*. 27 (2), p. 309-321

- Easson, A., & Zolt, E. M. (2002). Tax Incentives. *World Bank Institute*. Recuperado em 10 de outubro de 2014, de <<http://siteresources.worldbank.org/INTTPA/Resources/EassonZoltPaper.pdf>>.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *The Academy of Management Review*, 14 (4), p. 532-550.
- Elali, A. (2007). *Incentivos fiscais, neutralidade da tributação e desenvolvimento econômico: a questão da redução das desigualdades regionais e sociais*. In: Martin, I. G. S. et al. (coord). *Incentivos fiscais: questões pontuais nas esferas federal, estadual e municipal*. São Paulo: MP.
- Emenda Constitucional nº 20, de 15 de dezembro de 1998*. (1998, 15 de dezembro). Fonte: Recuperado em 20 de janeiro de 2016, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/emendas/emc/emc20.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/emendas/emc/emc20.htm)
- Faccio, M., & Xu, J. (2015). Taxes and Capital Structure. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 50 (3), Jun, p. 277-300
- Folha de São Paulo (2015). Recuperado em 4 de janeiro de 2016, de <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2015/09/1676280-dilma-sanciona-desoneracao-da-folha-e-veta-aliquota-para-setor-de-vestuario.shtml>.
- Folha de São Paulo (2016). Recuperado em 5 de fevereiro de 2016, de <<http://m.folha.uol.com.br/mercado/2016/01/1734474-governo-teve-deficit-de-r-115-bilhoes-em-2015-ano-do-ajuste-fiscal.shtml?mobile>>.
- Formigoni, H. (2008). *A influência dos incentivos fiscais sobre a estrutura de capital e a rentabilidade das companhias abertas brasileiras não financeiras*. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- França, J. A., & Lustosa, P. R. B. (2014). Contabilidade, Economia e Eficiência da Firma: uma abordagem por meio da alavancagem operacional. *XIV Congresso USP – Controladoria e Contabilidade*. São Paulo, 21 a 23 de junho de 2014.
- Gallo, M. F. (2008). *A relevância da abordagem contábil na mensuração da carga tributária das empresas*. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade).

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

Garrison, R. H., & Noreen, E. W. (2011). *Contabilidade gerencial*. (11<sup>a</sup>. ed). Rio de Janeiro: LTC Editora.

Gassen, V. (2012). Matriz tributária brasileira: uma perspectiva para pensar o Estado, a Constituição e a Tributação no Brasil. In: GASSEN, Valcir (org.). *Equidade e Eficiência da Matriz Tributária Brasileira: Diálogos sobre Estado, Constituição e Direito Tributário*. Brasília: Consulex.

Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa*. (4<sup>a</sup> ed). São Paulo: Atlas.

Glover, B., Gomers, J. F., & Yaron, A. (2011). Corporate Taxes, Leverage and Business Cycles. Working Paper. Wharton School. Recuperado em: 10 de setembro de 2014, de [http://repository.cmu.edu/tepper/1435/?utm\\_source=repository.cmu.edu%2Ftepper%2F1435&utm\\_medium=PDF&utm\\_campaign=PDFCoverPages](http://repository.cmu.edu/tepper/1435/?utm_source=repository.cmu.edu%2Ftepper%2F1435&utm_medium=PDF&utm_campaign=PDFCoverPages)

Graham, J. R., & Lemmon, M. L. (1998) Measuring Corporate Tax Rates and Tax Incentives. *Journal of Applied Corporate Finance*, 11 (1), p-54-65.

Gu, G. W., Mooji, R., & Poghosyan, T. (2015). Taxation and Leverage in International Banking. *International Tax and Public Finance*. 22 (2), Abr, p. 177-200

Guerreiro, R. (2011). *Estruturação de sistemas de custos para a gestão da rentabilidade*. São Paulo: Atlas.

Guthmann, H. G. (1951). Competition from tax-exempt business. *The Journal of Finance*, 6 (2), Jun, p. 161-177

Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2003). *Gestão de custos*. São Paulo: Atlas.

Heidemann, M. G., & Alievi, V. L. (2012). *Direito Tributário*. Rio Grande do Sul: Unijui.

IBPT (2016). Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação. Recuperado em 18 de janeiro de 2015, de <https://www.ibpt.com.br/>.

INSS (2015). Instituto Nacional do Seguro Social. Recuperado em 20 de novembro de 2015, de <http://www.previdencia.gov.br/>

- Iudícibus, S., Martins, E., Gelbcke, E.R., & Santos, A. (2010). *Manual de Contabilidade Societária: Aplicável a todas as Sociedades de acordo com as Normas Internacionais e do CPC. Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras*. (1ª ed). São Paulo:Atlas.
- Iudícibus, S. (1998). *Análise de balanços*. (7ª ed). São Paulo: Atlas.
- James, S. (2010). *Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications*. Washington DC: The World Bank. Recuperado em: 10 de setembro de 2014, de <https://www.wbginvestmentclimate.org/advisory-services/investment-generation/investment-policy-and-promotion/upload/Incentives-and-Investments-Evidence-and-Policy-Implications.pdf>
- Junior, R. P. (2012). *A influência dos incentivos fiscais estaduais relacionados ao ICMS sobre a carga tributária de IRPJ e CSLL nas empresas incentivadas*. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis). Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças, FUCAPE, Vitória.
- Klemm, A., & Parys, S. V. (2011). Empirical evidence on the effects of tax incentives. *International Tax and Public Finance*. 19 (1), Set, p. 393-423
- Lakatos, E. M., & Marconi, M. A. (1992). *Metodologia do trabalho científico*. (4ª ed). São Paulo: Atlas.
- Lei Complementar nº 101, de 04 de maio de 2000. (2000, 04 de maio)*. Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp101](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp101).
- Lei Complementar nº 147, de 07 de agosto de 2014. (2014, 07 de agosto)*. Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp147.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp147.htm)
- Lei nº 3.087, de 26 de agosto de 1960. (1960, 26 de agosto)*. Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/1950-1969/L3807.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1950-1969/L3807.htm)
- Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. (1966, 25 de outubro)*. Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/L5172.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L5172.htm)

*Lei nº 8.036, de 11 de maio de 1990.* (1990, 11 de maio). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L8036consol.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8036consol.htm)

*Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991.* (1991, 24 de julho). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L8212cons.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8212cons.htm)

*Lei nº 8.981, de 20 de janeiro de 1995.* (1995, 20 de janeiro). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/LEIS/L8981.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L8981.htm)

*Lei nº 12.546, de 14 de dezembro de 2011.* (2011, 14 de dezembro). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2011/lei/l12546.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12546.htm)

*Lei nº 12.715, de 17 de setembro de 2012.* (2012, 17 de setembro). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2012/lei/l12715.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/lei/l12715.htm)

*Lei nº 12.793, de 13 de maio de 2014.* (2014, 13 de maio). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2014/Lei/L12973.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/Lei/L12973.htm)

*Lei nº 12.794, de 02 de abril de 2013.* (2013, 02 de abril). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2013/lei/l12794.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/lei/l12794.htm)

*Lei nº 12.844, de 19 de julho de 2013.* (2013, 19 de julho). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2013/lei/l12844.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/lei/l12844.htm)

*Lei nº 13.161, de 31 de agosto de 2015.* (2015, 31 de agosto). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2015-2018/2015/Lei/L13161.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13161.htm)

Leone, G. S. G.; Leone, R. J. G. (2002). A análise do ponto de equilíbrio: um instrumento contábil cheio de simplificações. *Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul*, nov, p. 52-59.

Luca, M. M. M., & Lima, V. F. L. (2007). Efeitos dos incentivos fiscais no patrimônio das entidades beneficiárias do programa FDI, do Governo do Estado do Ceará. *Revista Contemporânea de Economia e Gestão*, 5 (1), jan-jun, p. 29-44

- Ludke, M. (1986). *Pesquisa em educação: abordagens qualitativas*. São Paulo: EPU.
- Luxo, J. C. A. (2007). *O impacto da securitização de ativos nos indicadores financeiros e no beta das empresas*. Tese (Doutorado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, São Paulo, Universidade de São Paulo.
- Martins, E. (2010). *Contabilidade de custos*. (10ª ed). São Paulo: Atlas.
- Martins, E. & Rocha, W. (2010). *Métodos de custeio comparados: custos e margens analisados sob diferentes perspectivas*. São Paulo: Atlas.
- Martins, G. A. (2000). *Guia para Elaboração de Monografias e Trabalhos de Conclusão de Curso*. São Paulo: Atlas.
- Martins, G. A. & Theóphilo, C; R. (2007). *Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas*. São Paulo: Atlas.
- Mdic (2015). Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio exterior. Recuperado em 20 de novembro de 2015, de <http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/conteudo/128>.
- Medida Provisória nº 540, de 02 de agosto de 2011*. (2011, 02 de agosto). Fonte: Recuperado em 14 de novembro de 2015, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2011/mpv/540.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/mpv/540.htm)
- Melo, F. S.(2007). *Incentivos fiscais e segurança jurídica*. In: Martin, I. G. S. et al. (coord). *Incentivos fiscais: questões pontuais nas esferas federal, estadual e municipal*. São Paulo: MP.
- Moyer, R. C.; McGuigan, J. R.; Kretlow, W. J. (2006). *Contemporary financial management*. (10ª ed.). Ohio: Thomson South-Western.
- Padoveze, C. L. (2003). *Controladoria Estratégica e Operacional: conceitos, estrutura, aplicação*. São Paulo: Thomson.
- Pereira, C. A.; Formigoni, H. (2009). A influência dos incentivos Fiscais sobre a Estrutura de Capital e Rentabilidade das Companhias Abertas. In: IIIo. *Congresso IAAER-ANPCONT*. Anais... 10 a 12 jun.

- Peters, A., & Fisher P. (2004). The Failures of Economic Development Incentives. *Journal of the American Planning Association*, 70 (1), p. 27-37.
- Pfaffermayr, M., Stöckl, M., & Winner, H. (2009). Capital structure, corporate taxation and firm age, *Working Papers in Economics and Finance*, University of Salzburg, No. 2009-04
- Pfeffer, J. & Salancik, G R. (2003). *The external control of organizations: a resource dependence perspective*. California: Stanford University Press.
- Pires, A. R. (2007). *Ligeiras reflexões sobre a questão dos incentivos fiscais no Brasil.. In: Martin, I. G. S. et al. (coord). Incentivos fiscais: questões pontuais nas esferas federal, estadual e municipal. São Paulo: MP.*
- Pisani, A. E. B. (2008). Do Developing Countries' Tax Incentives Attract Investment or Create Disaster? *Tax notes international*, out, p. 299-303.
- Ponciano, N. J. & Campos, A. C. (2003). Eliminação dos impostos sobre as exportações do agronegócio e seus efeitos no comportamento da economia. *Revista Brasileira de Economia*. 57 (3), jul/set, p. 637-658.
- Prado, S. & Cavalcanti, C. E. G. (2000). *A guerra fiscal no Brasil*. São Paulo: Fundap; Fapesp; Brasília: IPEA.
- Receita Federal (2014). Relatório da Carga Tributária no Brasil de 2014. Recuperado em 28 de janeiro de 2016, de < <http://idg.receita.fazenda.gov.br/>>.
- Relvas, T. R. S. (2003). *Desenvolvimento de um Modelo Lógico para fundamentar a prática da mensuração inerente ao custeio e gerenciamento baseado em atividades: um estudo de caso no Banco Bradesco S.A.* Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Richardson, R. J. (1999). *Pesquisa social: métodos e técnicas*. (3ª ed). São Paulo: Atlas.
- Roesch, S. M. (1984). Analisando a implementação de políticas públicas: o caso da Lei no. 6.297/78 de incentivos fiscais à formulação profissional nas empresas. *Revista de Administração de Empresas*. 24 (4), out/dez, p. 265-277.
- Salgueiro, M. S. R. J. (2003). *A DVA como instrumento para mensuração da relação custo-benefício na concessão de incentivos fiscais: um estudo de caso*. Dissertação



- (Mestrado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo.
- Sebrae (2015). Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas. Recuperado em 10 de fevereiro de 2016, de <www.sebraemg.com.br.>
- Silva, A. A. (2007). *Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis*. São Paulo: Atlas.
- Silva, J. L. (2005). *Avaliação Econômica dos Incentivos Fiscais e financeiros: uma análise das empresas industriais têxteis localizadas no Rio Grande do Norte, no período de 1999 a 2003*. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Programa Multinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, da Universidade Federal da Paraíba, da Universidade Federal do Pernambuco e da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Rio Grande do Norte.
- Souza, B. C. (2011). *Relação da estrutura de custos e despesas com a rentabilidade e lucratividade operacional nos setores têxtil e siderúrgico/metalúrgico no Brasil no Período de 2005 a 2009*. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Stickney, C. P. & Mcgee, V. E. (1982). Effective corporate tax rates the effect of size, capital intensity, leverage, and others factors. *Journal of Accounting and Public Policy*, 1, p. 1225-152.
- Tassey, G. (2007). Tax Incentives for innovation: time to restructure the R&E tax credit. *The journal of technology transfer*. (32) 1, p. 605-615.
- Viol, A. L.(1999). *O Fenômeno da Competição Tributária: Aspectos Teóricos e uma Análise do Caso Brasileiro*. Monografia vencedora do IV Prêmio de Monografia do Tesouro Nacional. Brasília.
- Vettori, G. G. (2011). *Contribuição ao estudo sobre as influências recíprocas entre a tributação da renda e o comércio internacional*. Tese (Doutorado Direito: Direito Tributário) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Voss, C., Tsikriktsis, N., & Frohlich, M. (2002). Case reaserach in operations management. *International jornal of operations & production management*, 22 (2), p. 195-219.
- Yin, R. K. (2010). *Estudo de caso: planejamento e métodos*. (4ª ed). Porto Alegre: Bookman.

Zucchi, A. L. (2013). *Utilização da informação contábil na adesão aos incentivos fiscais de inovação tecnológica estabelecidos pela Lei nº 11.196/2005*. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.